



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Riina Pauliina Pörsti

INCOTERMS® 2010

myyjän näkökulmasta

Liiketalous ja matkailu
2011

ALKUSANAT

Tämä tutkimus on tehty Vaasan ammattikorkeakoulun kansainvälisen kaupan tradenomitutkinnon opinnäytetyönä. Tutkimuksessa käsitellään 1.1.2011 voimaan astuneita Incoterms® 2010 -toimituslausekkeita sekä kartoitetaan niiden soveltuvuutta tarkoitukseensa myyjän näkökulmasta. Opinnäytetyön kirjoittaminen on ollut haastavaa, mutta prosessi on myös antanut paljon.

Haluan kiittää haastatteluun vastanneita henkilöitä, tälle työlle antamastanne panoksesta. Lisäksi haluaisin kiittää työn ohjaajaa Leena Pommelin-Andrejeffia kaikesta siitä tuesta ja kannustuksesta, jota olet tämän työn aikana antanut. Kehitysehdotuksesi olivat suuri apu tässä prosessissa.

Vaasassa 3.6.2011

Pauliina Pörsti

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ja matkailun koulutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Riina Pauliina Pörsti
Opinnäytetyön nimi	Incoterms® 2010 myyjän näkökulmasta
Vuosi	2011
Kieli	suomi
Sivumäärä	55 + 2 liitettä
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää myyjän näkökulmasta miten Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönotto on käytännössä tapahtunut kansainvälisessä metallialan yrityksessä ja miten ne palvelevat tarkoitustaan käytännössä. Tarkoituksena oli selvittää, millaista koulutusta haastattelemani yrityksen toimihenkilöt ovat saaneet ja miten hyödylliseksi he sen kokivat. Lisäksi kartoitettiin vastanneiden aikaisempaa Incoterms-tietämystä. Työn tarkoitus on antaa kattava tietopaketti Incoterms® 2010 -lausekkeista ja niiden käytöstä.

Työn teoriaosuudessa perehdytään Incoterms-lausekkeiden syntyyn ja käyttöön. Lähemmässä tarkastelussa ovat Incoterms® 2010 -lausekkeet. Lisäksi perehdytään siihen, miten Incoterms-lauseke tulisi valita. Työn empiirisessä osiossa käsitellään tutkimusprosessin vaiheita sekä tutkimuksesta saatujentulosten analysointia. Tutkimus suoritettiin kvalitatiivista tutkimusstrategiaa käyttäen. Tutkimusmenetelmänä työssä käytettiin e-lomakkeena toteutettua teemahaastattelua. Lomake lähetettiin 15 kansainvälisen yrityksen myynnissä työskentelevälle henkilölle.

Tutkimustulokset osoittivat, että vastaajat olivat tyytyväisiä saamansa koulutuksen laatuun. Koulutus oli kuitenkin vähäistä ja lähemmin heidän työnkuvaansa vastaavaa Incoterms-koulutusta toivottiin lisää. Tutkimuksen luotettavuutta tarkasteltiin Lincolnin ja Guban neliportaisen mallin avulla. Tutkimusta voidaan pitää luotettavana, sillä sen avulla selvitettiin juuri niitä asioita, joita oli tarkoitus tutkia. Lisäksi vastausten välillä oli selvää toistoa. Tutkimusta ja sen tuloksia käsitellään tarkemmin kappaleissa ”Tutkimuksen analysointi” ja ”Johtopäätökset”.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Liiketalouden ja matkailun koulutusohjelma

ABSTRACT

Author	Riina Pauliina Pörsti
Title	Incoterms® 2010 from the Sellers' Point of View
Year	2011
Language	Finnish
Pages	55 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

The aim of this bachelor's thesis was to study how introduction to Incoterms® 2010 was managed in practice in a company operating in metal industry. For that purpose the purchasing order team of an internationally operating company was interviewed. The aim was to find out what kind of training the interviewed employees were provided with and how informative they considered the training. The objective was also to survey the employees' knowledge of Incoterms. The third objective was to create a package with a comprehensive amount of information about Incoterms® 2010 and how they should be used.

In the theoretical part of the thesis study the history and use of Incoterms was examined. The theoretical study also examined more closely Incoterms® 2010 and how the best alternative for each sales transaction should be selected. The empirical research includes steps of the study process and the results of the study. The empirical study was carried out as a qualitative research and a theme interview was used as a research method. The interview was carried out by using an e-form. The e-form was sent to 15 purchase order coordinators.

The results of this study indicated that the employees were satisfied with the quality of the training. However, training was not very thorough and the employees were interested in getting more training on how Incoterms should be used in their work. The reliability of this study was examined by using the Lincoln and Guba's Evaluative Criteria method. The research can be considered reliable because it examined the issues that were aimed to be examined. Also, the same answers were given several times. The results of the study are explained more carefully in chapters "Analysis of the Study" and "Conclusions".

Keywords	Incoterms® 2010, Delivery Clauses
----------	-----------------------------------

SISÄLLYS

ALKUSANAT	1
KUVALUETTELO	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Tutkimuksen esittely	7
1.2 Käsitteiden määrittely	8
1.3 Tutkimusongelma	9
1.4 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset.....	10
2 YLEISTÄ TIETOA INCOTERMS-LAUSEKKEISTA	11
2.1 Toimituslausekkeiden synty	11
2.2 Kehitys	11
2.3 Käyttö	12
3 IINCOTERMS® 2010	14
3.1 Incoterms® 2010:n pääpiirteitä	14
3.2 Incoterms® 2010-lausekkeiden luokittelu	15
3.3 EX WORKS – Noudettuna lähettäjältä	16
3.4 FREE CARRIER – Vapaasti rahdinkuljettajalla	18
3.5 CARRIAGE PAID TO – Kuljetus maksettuna	19
3.6 CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – Kuljetus ja vakuutus maksettuna	21
3.7 DELIVERED AT TERMINAL – Toimitettuna terminaalissa	23
3.8 DELIVERED AT PLACE – Toimitettuna määräpaikalle	24
3.9 DELIVERED DUTY PAID – Toimitettuna tullattuna	25
3.10 FREE ALONGSIDE SHIP – Vapaasti aluksen sivulla	26
3.11 FREE ON BOARD – Vapaasti aluksessa.....	28

3.12	COST AND FREIGHT – Kulut ja rahti maksettuina	29
3.13	COST INSURANCE AND FREIGHT – Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina	30
3.14	Muutokset Incoterms 2000:een verrattuna	33
3.15	Toimituslausekkeen valinta	34
4	MUITA VIENTILAUSEKKEITA	36
4.1	Combiterms	36
4.2	Finnterms.....	37
4.3	The Revised American Foreign Trade Definitions 1941	38
5	EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	40
5.1	Tutkimusmenetelmät	40
5.2	Aineiston keruu	42
5.3	Kysymysten esittely	43
6	TUTKIMUSTULOSTEN ESITTELY	44
6.1	Vastausten purku.....	44
6.2	Tutkimuksen luotettavuus.....	47
7	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	50
	LÄHDELUETTELO	54
	LIITTEET	56

KUVALUETTELO

Kuvio 1. Vastuun jakautuminen EXW-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	16
Kuvio 2. Vastuun jakautuminen FCA-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	18
Kuvio 3. Vastuun jakautuminen CPT-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	19
Kuvio 4. Vastuun jakautuminen CIP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	21
Kuvio 5. Vastuun jakautuminen DAT-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	23
Kuvio 6. Vastuun jakautuminen DAP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	24
Kuvio 7. Vastuun jakautuminen DDP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	25
Kuvio 8. Vastuun jakautuminen FAS-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	26
Kuvio 9. Vastuun jakautuminen FOB-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	28
Kuvio 10. Vastuun jakautuminen CFR-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	29
Kuvio 11. Vastuun jakautuminen CIF-toimitusehdossa (GCB Sourcing)	30
Kuvio 12. Incoterms® 2010 -taulukko (Logwin AG 2011)	32

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen esittely

Tämä tutkimus käsittelee Incoterms® 2010 -lausekkeita, niiden käyttöönottoa kansainvälisessä yrityksessä myyjän näkökulmasta. Lisäksi työssä perehdytään Incoterms® 2010 -lausekkeiden toimivuuteen käytännössä. Teoreettisessa osiossa esittelen lyhyesti Incoterms-toimituslausekkeisen syntyä ja kehitystä. Tämän jälkeen esittelen tarkemmin toimituslausekkeiden käyttöä osana myyjän ja ostajan välistä kauppasopimusta. Työssäni perehdyn tarkemmin Incoterms® 2010 -lausekkeisiin sekä Incoterms-lausekkeissa tapahtuneisiin muutoksiin Incoterms 2000 -lausekkeisiin nähden. Lisäksi perehdyn työssäni myös toimituslausekkeen valintaan. Vertailupohjana Incoterms-lausekkeille esittelen lyhyesti muita vientilausekekokoelmia.

Empiirinen osio koostuu tutkimusmenetelmien sekä itse tutkimuksen esittelystä. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää myyjän näkökulmasta, miten Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönotto on käytännössä tapahtunut ja miten ne palvelevat tarkoitustaan. Lisäksi tutkimuksella pyritään selvittämään, millaista koulutusta haastattelemani henkilöt ovat saaneet Incoterms® 2010 -lausekkeista sekä kartoittamaan heidän aikaisempaa Incoterms-tietämystään. Tiedonkeruumenetelmänä tässä työssä on käytetty kvalitatiiviseen tutkimusstrategiaan kuuluvaa teemahaastattelua. Tutkimus toteutettiin e-lomakkeen muodossa. Haastattelulomake lähetettiin kansainvälisen kohdeyrityksen myynnin parissa toimiville henkilöille. Haastattelemani henkilöt ovat työssään päivittäin tekemisissä Incoterms-toimituslausekkeiden kanssa.

Työn kirjoittaminen on ollut haastavaa, mutta se on myös antanut paljon. Yleistä tietoa toimituslausekkeista on ollut hyvin tarjolla, mutta Incoterms® 2010 -uudistuksista teoriaa on ollut käytössä rajallisesti. Työskentelen itse viennin parissa ja tästä syystä käsittelen työni puolesta Incoterms-lausekkeita päivittäin. Idea tähän tutkimukseen syntyiikin, etsiessäni itsenäisesti tietoa Incoterms-toimituslausekkeissa tapahtuneista uudistuksista. Työn tavoitteena oli luoda kattava tietopaketti Incoterms® 2010 -lausekkeista sekä niiden käytöstä. Opinnäyte-

työni on tarpeellinen Incoterms-lausekkeiden parissa toimiville henkilöille, mutta sitä voivat käyttää apunaan myös esimerkiksi opiskelijat perehtyessään Incoterms-toimituslausekkeisiin. Kansainvälinen kaupankäynti kokee jatkuvasti uudistuksia, ja yritysten on tärkeää pysyä ajan tasalla. Kohdeyritykselle työni antaa arvokasta tietoa uudistusten käyttöönotosta ja osviittaa siitä, miten tulevien uudistuksien kanssa tulisi toimia.

1.2 Käsitteiden määrittely

Institute Cargo Clauses = Suomesta Pohjoismaiden ulkopuolelle tai ulkomaiden välillä tapahtuvat kuljetukset vakuutetaan yleensä englantilaisilla laajasti käytetyillä niin sanotuilla instituutti-ehdoilla. Ehtoja käytetään laajasti kansainvälisessä kaupassa ja niiden tulkinnasta on useita ennakkotapauksia. (Nevalainen 2009, 8) Vakuutukset jaetaan niiden kattavuuden mukaan A-, B- ja C-ehtoihin. Valittua vakuutusehtoa voidaan myös haluttaessa täydentää lisäehdoilla.

Kansainvälinen kauppakamari (International Chamber of Commerce, ICC) on ainoa elinkeinoelämän maailmanlaajuinen yhteistyö- ja asiantuntijajärjestö, joka kattaa kaikki toimialat tuotannosta kauppaan, jakeluun ja palveluihin. Sen jäsenyys on avoin kaikille yrityksille ja elinkeinoelämän järjestöille kaikkialta maailmasta. ICC:n toiminnan missio on kansainvälisen talouden ja kaupankäynnin toimivuuden sekä niiden perustana olevan yrittäjyyden edistäminen. ICC pyrkii myös omalta osaltaan vahvistamaan elinkeinoelämän toiminnan kestävä kehitystä ja myönteistä globalisaatiokehitystä. (Kansainvälisen kauppakamarin suomen osasto ry, toiminta)

Kauppasopimus = Ostajan ja myyjän välinen sopimus kaupan kohteesta, vastikkeesta ja kaupan ehdoista. (Taloussanomien, taloussanakirja) Kauppasopimuksen lähtökohtana tulee aina olla molempien osapuolten tavoitteet. Sovitut asiat sitovat molempia osapuolia, eikä niistä yksipuolisesti päästä eroon. Puutteellisesti tehty kauppasopimus heikentää osapuolten asemaa ongelmatilanteissa. (Melin 2002, 7)

Toimituslausekkeilla osapuolet sopivat velvollisuuksistaan ja niillä yksilöidään myös se hetki, jolloin vaaranvastuu siirtyy myyjältä ostajalle. Muita toimituslau-

sekkeissa sovittavia asioita ovat muun muassa kustannusten jakaminen, vakuutusten ottaminen (riskin jako), tavaroiden pakkaaminen ja tullimuodollisuuksista huolehtiminen. Toimituslausekkeet eivät sisällä määräyksiä muun muassa kaupahinnan suorittamisesta, ostajan velvollisuudesta tarkistaa tavara ja omistusoikeuden siirtymisestä, joten näistä on erikseen sovittava. Incoterms -lausekkeiden käyttö selkeyttää vastuiden jakoa. (Vientikaupan asiakirjat 2008, 6-2)

Vientiselvitys on tullille tehtävä ilmoitus tavarann viennistä yhteisöalueen ulkopuolelle. Vienti-ilmoitus on tehtävä viejän sijoittautumis- eli kotipaikan tullitoimipaikkaan tai siihen tullitoimipaikkaan, jossa tavarat pakataan tai lastataan vientikuljetusta varten. Edellytykset täyttää tullii-ilmoitus, joka annetaan vahvistetulla lomakkeella ja joka on asianmukaisesti allekirjoitettu sekä sisältää kaikki kyseessä olevassa tullimenettelyssä vaadittavat tiedot samoin kuin kauppalakun ja muut mahdolliset liiteasiakirjat. Vientipaikan tulliviranomaisen on vastaanotettava ja hyväksyttävä sellainen tullii-ilmoitus, joka täyttää säädetyt edellytykset. Ilmoituksen voi lähettää myös sähköisenä EDI-sanomana tullille rekisteröitynyt viennin asiakas. Jos ilmoitusta ei hyväksytä vastaanotetuksi, tulliviranomainen ei saa luovuttaa tavaraa ilmoitettuun menettelyyn. (FINTRA 2008, 14-2, 14-3)

1.3 Tutkimusongelma

Tässä tutkimuksessa pyritään selvittämään, miten Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönotto on käytännössä sujunut, millaista koulutusta kohdeyrityksessä myynnin parissa toimivat henkilöt ovat Incoterms® 2010 -lausekkeista yrityksen puolesta saaneet ja miten Incoterms-lausekkeet palvelevat tarkoitustaan. Työn tavoitteena on antaa kattava tietopaketti Incoterms® 2010 -lausekkeista sekä kehittämisehdotuksen tekeminen kohdeyritykselle tulevien kaupallisten uudistusten varalle.

Kansainvälinen kaupankäynti kokee jatkuvasti uudistuksia, kun tekniikka kehittyy, eri maiden lakeihin ja tullimuodollisuuksiin tulee uudistuksia. Muun muassa uudet tekniset menetelmät ja tavaraliikenteen turvallisuuden lisääminen ovat toimineet pohjana Incoterms® 2010 -lausekkeille. Yritysten tulee pysyä ajan tasalla tapahtuvista uudistuksista ja sopeutua niihin. Vientikuljetusten tuntemus ja hallin-

ta voi olla yritykselle huomattava kilpailuetu. Incoterms-toimituslausekkeiden tunteminen voi myös tuoda yritykselle taloudellista hyötyä.

Tämä tutkimus pureutuu muun muassa kysymyksiin, millaista koulutusta kohdeyrityksessä myynnin parissa toimivat henkilöt ovat yrityksen puolesta saaneet Incoterms® 2010 -toimituslausekkeista ja miten hyödylliseksi he tarjotun koulutuksen kokivat. Keskeisiä kysymyksiä ovat myös onko Incoterms-lausekkeissa havaittu puutteita ja mitkä seikat koetaan toimituslausekkeiden ja niiden käytön vahvuudeksi.

1.4 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, miten Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönotto on käytännössä sujunut kansainvälisessä yrityksessä myyjän näkökulmasta. Lisäksi tavoitteena on selvittää myyjien näkökannat, miten Incoterms-lausekkeet palvelevat tarkoitustaan sekä onko niissä havaittu puutteita käytännön yhteydessä.

Tutkimus on rajattu Incoterms® 2010 -versioon. Työssä ainoastaan sivutaan aikaisempia Incoterms-lausekkeita ja vertailun vuoksi mainitaan muutama muu toimituslausekekokoelma. Työ on myös rajattu myyjän näkökantaan. Yrityksen koko, toimiala ja toimialue vaikuttavat huomattavasti sen kaupankäyntiin. Tästä syystä tutkimus on rajattu pureutumaan Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöön ottoon yhdessä kohdeyrityksessä.

2 YLEISTÄ TIETOA INCOTERMS-LAUSEKKEISTA

Kansainvälisessä kaupassa on olennaista että myyjä ja ostaja pystyvät sopimaan mahdollisimman helposti, mutta selkeästi tavarantoimituksesta. Incoterms-toimituslausekkeet ovat maailmanlaajuisesti muodostuneet käytetyimmäksi tavaksi sopia asiasta myyjän ja ostajan kesken. (Räty 2010, 4) Niiden avulla voidaan välttää tai ainakin merkittävästi vähentää kauppaehtojen erilaisia tulkintoja eri maissa. (Räty 2000, 6)

2.1 Toimituslausekkeiden synty

Ulkomaankaupan keskeinen osa, tavaroiden kuljettaminen maasta toiseen, sisältää useita uhkatekijöitä. Tavara saattaa matkalla kadota tai vaurioitua, sen toimitus viivästyä tai jopa jäädä kokonaan tapahtumatta toisen osapuolen käsittäessä väärin velvoitteensa. Ja vaikka osapuolet toimisivatkin huolellisesti, saattaa velvoitteista, riskeistä tai kustannusten jaosta syntyä kiista, koska kauppatavat eri maissa poikkeavat toisistaan. Kansainvälinen kauppakamari on tehnyt työtä näiden ongelmien poistamiseksi jo 1920-luvulta lähtien. (FINTRA 2008, 5-3)

2.2 Kehitys

Kaupankäynti monimutkaistui kun mukaan tulivat erilaiset muodollisuudet, kuten verot, tullit ja maksutavat. Myös kauppatapahtumaan tuli useampia osallisia, jotka vaikuttivat yhä enemmän siihen, että katsottiin hyödylliseksi yhtenäistää toimintamenetelmiä. Kansainvälinen kauppakamari ICC katsoi parhaimmaksi määritellä tarkoitukset yleisimmin kansainvälisessä kaupankäynnissä käytettäville kauppasanoille. Vuonna 1928 ICC julkaisi kuusi ”kauppasanaa” kuvaamaan yleisimpiä kauppatapoja. Vuonna 1936 julkaistiin International Commercial Terms, joka lyhennettiin muotoon Incoterms. Se määritteli kansainvälisen kaupan toimituslausekkeet ja niiden lyhenteet. (Räty 2006, 9-12) Kaupankäynnin tarpeiden muuttamisen ja kuljetustekniikan kehittymisen vuoksi toimituslausekkeitä on vuosikymmenten saatossa jouduttu laatimaan lisää ja vanhoja uudistamaan sekä poistamaan. Näin ovat syntyneet Incoterms 1953, 1980, 1990 ja 2000. Nykyaikainen kontti- ja keräilyliikenne sekä tavarantoimitus useissa kuljetusvälineissä

peräkkäin (yhdistetyt kuljetukset) asettavat toimituslausekkeille entistä suuremmat vaatimukset. Niinpä Incoterms 1990 oli sopusoinnussa kansainvälistä kauppaa koskevan, vuonna 1980 valmistuneen Wienin yleissopimuksen kanssa. Yleissopimus astui Suomessa voimaan 1.1.1989. (Pehkonen 2000, 91) Nyt muutaman vuoden tiiviin kansainvälisen yhteistyön tuloksena ICC on julkistanut uudet Incoterms 2010 -toimituslausekkeet. Ne suositellaan otettavaksi käyttöön 1.1.2010 lähtien. Kaupan osapuolet päättävät asiasta keskinäisin kauppasopimuksin. (Räty 2010, 4)

2.3 Käyttö

Incoterms-lausekkeita on perinteisesti käytetty ulkomaankaupassa, jolloin tavara ylittää kansalliset rajat. Eri puolella maailmaa suurten tulliliittojen kuten EU:n sisällä tullimuodollisuudet ovat muuttuneet yhä vähä merkityksellisemmiksi. Niinpä Incoterms® 2010 tunnustaa sen, että toimituslausekkeita voidaan käyttää sekä kansainvälisessä että kotimaan kaupassa. Vienti- ja tuontimuodollisuuksia sovelletaan vain tarvittaessa. Kaksi kehityssuuntaa ovat vakuuttaneet ICC:n siitä, että suunta on oikea-aikainen. Ensinnäkin, on näyttöä siitä, että kauppiaat käyttävät Incoterms-lausekkeita puhtaasti kotimaisissa kauppasopimuksissa. Toinen syy on USA:ssa halukkuus käyttää kotimaan kaupassa Incoterms-lausekkeita mieluummin kuin UCC:n (U.S. Chamber of Commerce) laivaus- ja toimituslausekkeita. (Räty 2010, 8)

Incoterms käsittelee vain myyjän ja ostajan kauppasopimuksen mukaista suhdetta, eikä sitäkään kovin yksityiskohtaisesti, kuten Kansainvälinen kauppakamari on aina alleviivannut. Incotermsin käyttöala rajoittuu myyjän ja ostajan välisen kauppasopimuksen mukaisiin velvollisuuksiin ja oikeuksiin tavaroiden toimittamisessa. ”Tavaralla” tarkoitetaan tässä aineellisia hyödykkeitä, vastakohtana aineettomille hyödykkeille, esimerkiksi tietokoneohjelmille. Incoterms käsittelee kaupan osapuolille asetettuja velvollisuuksia, kuten myyjän velvollisuutta asettaa tavara ostajan käytettäväksi, luovuttaa se kuljetettavaksi tai toimittaa se määränpäässä, ja osapuolten välisen riskin jakautumista näissä tapauksissa. Toimituslausekkeet käsittelevät myös vienti- ja tuontiselvitysvelvollisuuksia, tavarankakkausta, ostajan velvollisuutta vastaanottaa tavara ja myyjän velvollisuutta osoittaa, että vel-

vollisuudet on asianmukaisesti täytetty. (Räty 1999, 6-18) Incoterms-toimituslausekkeet eivät määrittele hintaa eivätkä maksuehtoa, vaikka ne kertovatkin sen, kummalla kauppasopimuksen osapuolista on velvollisuus tehdä kuljetussopimus tai hoitaa vakuutus silloin, kun myyjä toimittaa tavarat ostajalle, tai mistä kustannuksista kumpikin osapuoli on vastuullinen. (Räty 2010, 6) Viejien ja tuojien on otettava huomioon kaikkien kansainvälisen kaupan toteuttamiseksi tarpeellisten sopimusten – kauppasopimuksen ohella kuljetussopimuksen, vakuutus-sopimuksen ja rahoitus-sopimuksen – väliset suhteet. Incoterms ei ylipäänsä käsittele sopimusriikkeen seurauksia eikä vastuurajoituksia. Nämä asiat ratkeavat kauppasopimuksen muilla määräyksillä tai noudatettavan lain perusteella. Osapuolten tulee selvittää kaupan tavat toisilleen sopimusneuvotteluissaan ja epäselvyyksien ilmetessä täsmentää ne kauppasopimuksessaan. Sen kaltaiset erityis-maininnat ovat ensisijaisia toimituslausekkeeseen verrattuna. (Räty 1999, 6-18) Osapuolten tulisi lisäksi tiedostaa, että paikallinen pakottava lainsäädäntö saattaa ohittaa kauppasopimuksen, mukaan lukien Incoterms-lausekkeen. (Räty 2010, 6)

Incotermsiin aika ajoin tehtyjen muutosten vuoksi on tärkeää varmistua siitä, että kun osapuolet sisällyttävät Incoterms-lausekkeen kauppasopimukseensa, kulloinkin viitataan voimassaolevaan versioon. Tämä laiminlyödään helposti, jos vakio-lomakkeissa on viittaus aikaisempaan versioon. Se saattaa johtaa kiistaan siitä, mitä versiota osapuolet tarkoittivat soveltaa kauppasopimuksensa osana. (Räty 1999, 8) Jos kauppasopimuksen osapuolet aikovat sisällyttää Incoterms-lausekkeen osaksi kauppasopimustaan, heidän tulisi ilmoittaa se selvästi esimerkiksi ”valittu Incoterms, määräpaikka, Incoterms® 2010”. (Räty 2010, 5)

Valitun Incoterms -lausekkeen tulee olla sopiva tavaralle sekä kuljetusvälineelle ja vastata osapuolten sopimusta heidän velvoitteistaan, esimerkiksi kuljetuksen tai vakuutuksen järjestämisestä. Valittu Incoterms-lauseke täyttää tarkoituksensa silloin, kun osapuolet nimeävät toimituspaikan ja/tai määräpaikan ja täsmentävät sen mahdollisimman tarkoin. Hyvä esimerkki täsmennyksestä on ”FCA, 38, Cours Albert 1er, Paris, France Incoterms® 2010.” (Räty 2010, 5)

3 INCOTERMS® 2010

Sähköinen tiedonvälitys ja uudet tekniset menetelmät tavarakuljetuksissa kehittyvät nopeasti. Ulkomaankauppaa käyville osapuolille on määrätty velvollisuuksia, joiden tavoitteena on lisätä tavaraliikenteen turvallisuutta. Muun muassa nämä seikat on huomioitu juuri valmistuneessa Incoterms 2010 -uudistuksessa. (Pohjo-la, Yritys- ja yhteisöasiakkaat, Kansainväliset palvelut) Tässä luvussa perehdytään tarkemmin Incoterms® 2010 -versioon; sen pääpiirteisiin, itse lausekkeisiin, uudistuksiin toimitusehtoja koskevissa artikloissa sekä siihen, mitä tulee ottaa huomioon toimituslauseketta valittaessa.

3.1 Incoterms® 2010:n pääpiirteitä

Incoterms -lausekkeiden lukumäärää on pienennetty kolmestatoista yhteentoista. Tähän on päädytty kahdella uudella lausekkeella, joita voidaan käyttää kuljetusmuodosta riippumatta. Ne ovat DAT, Delivered at Terminal ja DAP, Delivered at Place. Samalla poistuvat Incoterms 2000:n lausekkeet DAF, DES, DEQ ja DDU, jotka korvautuvat uusilla lausekkeilla. Kummankin uuden lausekkeen mukaan toimitus tapahtuu nimetyssä määräpaikassa. DAT -lausekkeen mukaan tavara on ostajan käytettävissä, kun myyjä on purkanut sen saapuneesta kuljetusvälineestä, kuten aikaisemmassa DEQ -lausekkeessa. DAP-lausekkeen mukaan tavara on ostajan käytettävissä, kun myyjä asettaa sen ostajan purettavaksi saapuvasta kuljetusvälineestä, kuten aikaisemmissa DAF-, DES- ja DDU -lausekkeissa. Uusien lausekkeiden myötä Incoterms 2000:n lausekkeet DES ja DEQ ovat tarpeettomia. DAT-lausekkeessa mainittu terminaali saattaa olla satamassa ja siten DAT-lauseketta voidaan käyttää Incoterms 2000:n DEQ:n asemesta. Samoin, saapuva kuljetusväline voi DAP-lausekkeen mukaan olla laiva ja nimetty määräpaikka voi olla satama, joten DAP-lauseketta voidaan käyttää samoin kuin Incoterms 2000:n DES-lauseketta. Nämä uudet lausekkeet ovat edeltäjiensä lailla ”delivered”-lausekkeita, jolloin myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä tavarantoimittamiseksi nimettyyn paikkaan lukuun ottamatta mahdollisesti tarpeellista tuontiselvitystä. (Räty 2010, 6)

3.2 Incoterms® 2010-lausekkeiden luokittelu

Incoterms® 2010:n yksitoista lauseketta esitetään kahtena ryhmänä. Ensimmäinen ryhmä sisältää seitsemän Incoterms-lauseketta, jotka sopivat kaikille kuljetusmuodoille riippumatta siitä, käytetäänkö yhtä tai useampaa kuljetusmuotoa. Tähän ryhmään kuuluvat lausekkeet EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ja DDP. Niitä lausekkeita voidaan käyttää, vaikka ei ole vesikuljetusta. On tärkeää muistaa, että näitä lausekkeita voidaan käyttää, jos vesikuljetus on osa kokonaiskuljetusketjua. Toisessa Incoterms® 2010:n lausekkeiden ryhmässä sekä toimituskohta että kohta, johon tavara kuljetetaan ovat molemmat satamassa, siitä nimitys ”merilausekkeet”. Lausekkeet FAS, FOB, CFR ja CIF kuuluvat tähän ryhmään. Kolmesta viimeksi mainitusta lausekkeesta on poistettu maininta aluksen partaasta ja tavara on toimitettava alukseen, ”on board”. Se heijastaa nykyistä kaupan todellisuutta ja välttää varsin ikääntyneen mielikuvan riskistä, joka heiluu kuvitteellisen linjan puolelta toiselle. (Räty 2010, 6)

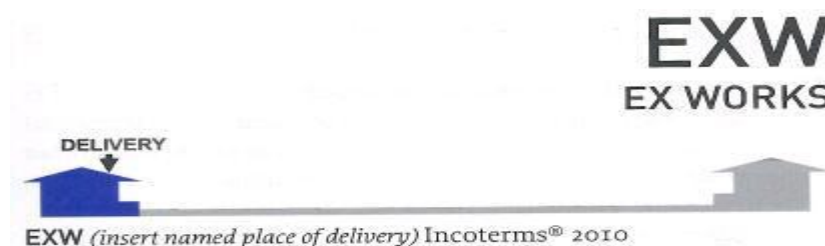
Edellä mainittujen muutosten lisäksi myös lausekkeiden sisältöä on uudistettu tarkentamalla tiettyjä vastuuta. Näitä uudistuksia esitellään tarkemmin myöhemmin tulevassa kappaleessa ”Muutokset Incoterms 2000:een verrattuna”.

Myyjän ja ostajan velvollisuudet esitetään samoin kuin Incoterms 2000:ssa, peiliperiaatteen mukaisesti, jolloin A-artikloissa ovat myyjän velvollisuudet ja B-artikloissa ovat ostajan velvollisuudet. Myyjä ja ostaja saattavat hoitaa nämä velvollisuudet itse tai teettää ne alihankkijoilla, kuten rahdinkuljettajilla, huolitsijoilla tai muilla myyjän tai ostajan tarkoitusta varten nimeämällä henkilöillä. (Räty 2010, 10) Seuraavalla sivulla oleva taulukko 1. esittelee tarkemmin velvollisuuksien jaottelua näihin artikloihin.

Taulukko 1. Velvollisuuksien jakautuminen ostajan ja myyjän välillä (Pohjanmaan kauppakamarin koulutus 2010)

Velvollisuuksien jakautuminen	
A Myyjän velvollisuudet	B Ostajan velvollisuudet
A1 Myyjän yleiset velvollisuudet	B1 Ostajan yleiset velvollisuudet
A2 Lisenssit, luvat, turvallisuusselvitykset ja muut mahdollisuudet	B2 Lisenssit, luvat, turvallisuusselvitykset ja muut mahdollisuudet
A3 Kuljetus- ja vakuutus sopimukset	B3 Kuljetus- ja vakuutus sopimukset
A4 Toimitus	B4 Toimituksen vastaanotto
A5 Riskin siirtyminen	B5 Riskin siirtyminen
A6 Kustannusten jakautuminen	B6 Kustannusten jakautuminen
A7 Ilmoitus ostajalle	B7 Ilmoitus myyjälle
A8 Toimitusasiakirjat	B8 Todiste toimituksesta
A9 Tarkastaminen - pakkaus - merkintä	B9 Tavaran tarkastus
A10 Avustaminen ja kustannukset tiedon saannissa.	B10 Avustaminen ja kustannukset tiedon saannissa.

3.3 EX WORKS – Noudettuna lähettäjältä



Kuvio 1. Vastuun jakautuminen EXW-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Ex Works on myyjän kannalta minimilauseke. Se asettaa lähes kaikki velvollisuudet ostajalle. (Hörkkö, Koskinen, Laitinen, Mattsson, Ollikainen, Reinikainen &

Werdermann 2010, 385) Myyjän tulee pakata tavara omalla kustannuksellaan, ellei kyseisellä kaupan alalla ole tapana kuljettaa myydyn kaltaista tavaraa ilman pakkausta. Myyjä voi pakata tavaransa sen kuljetuksen edellyttämällä tavalla, ellei ostaja ole ilmoittanut myyjälle erityisestä pakkaustarpeesta ennen kauppasopimuksen solmimista. Pakkaus on merkittävä asianmukaisesti. (Räty 2010, 20) Lausekkeen ”Ex Works” mukaan myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa, kun hän asettaa tavaransa ostajan käytettäväksi tiloissaan, esimerkiksi tuotantolaitoksessa tai varastossa. (Hörkkö ym. 2010, 385) Myyjän tulee antaa ostajalle riittävät tiedot, jotta hän voi vastaanottaa tavaransa. Jos mistään erityisestä kohdasta nimetyllä toimituspaikalla ei ole sovittu ja mahdollisia kohtia on useita, myyjä voi valita niistä hänelle parhaiten sopivan kohdan. Tätä lauseketta tulisi käyttää harkiten, sillä myyjä ei ole velvollinen lastaamaan tavaraa, vaikka hän pystyisikin siihen ostajaa paremmin. Jos myyjä kuitenkin lastaa tavaransa, hän tekee sen ostajan vastuulla ja kustannuksella. Ostajan tulee antaa myyjälle asianmukainen näyttö toimituksen vastaanottamisesta. (Räty 2010, 15-19)

Ostaja, joka ostaa tavaransa myyjältä Ex Works -lausekkeen mukaisesti ja vie sen maasta, tulisi tiedostaa, että myyjällä on ainoastaan velvollisuus avustaa tarvittaessa vientimuodollisuuksissa; myyjä ei ole velvollinen järjestämään vientiselvitystä. Niinpä ostajan ei tulisi käyttää Ex Works -lauseketta, jos hän ei pysty itse hoitamaan tai välillisesti järjestämään vientiselvitystä. Myyjän tulee tarvittaessa avustaa ostajaa ajoissa tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella niiden asiapapereiden ja tietojen hankkimisessa, mukaan lukien turvallisuutta koskevat tiedot, joita ostaja tarvitsee tavaransa vientiä, tuontia ja/tai lopulliseen määränpäähän kuljettamista varten. (Räty 2010, 15-16)

Lauseke tarkoittaa siis sitä, että myyjällä on vähimmät velvollisuudet ja että ostaja vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä viedessään tavaransa myyjän tiloista. EXW:llä on oikeata käyttöä varsin harvoissa tapauksissa. EXW:a voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa. (Hörkkö ym. 2010, 385) Sitä voidaan käyttää myös kotimaan kaupassa, kun taas kansainväliseen kauppaan sopivampi vastaava lauseke on useimmiten FCA. (Räty 2010, 15)

3.4 FREE CARRIER – Vapaasti rahdinkuljettajalla



Kuvio 2. Vastuun jakautuminen FCA-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

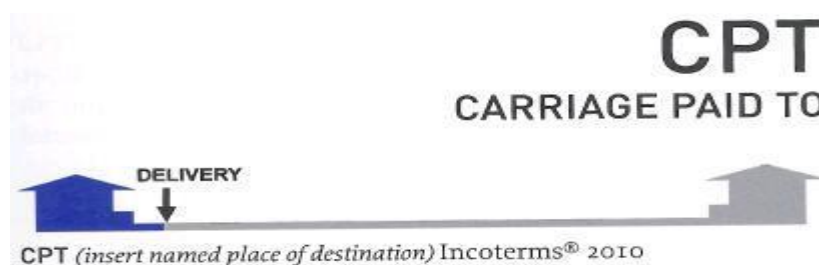
Lauseke ”vapaasti rahdinkuljettajalla” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarán vientiselvitettynä ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle nimetyssä paikassa. Myyjän tulee pakata tavara omalla kustannuksellaan, ellei kyseisellä kaupan alalla ole tapana kuljettaa myydyin kaltaista tavaraa ilman pakkausta. (Hörkkö ym. 2010, 385) Myyjä voi pakata tavarán sen kuljetuksen edellyttämällä tavalla, ellei ostaja ole ilmoittanut myyjälle erityisestä pakkaustarpeesta ennen kauppasopimuksen solmimista. Pakkaus on merkittävä asianmukaisesti. (Räty 2010, 28) Huomattakoon, että toimituspaikka vaikuttaa lastaus- ja purkuvelvollisuuksiin. Jos toimitus tapahtuu myyjän toimitiloissa, myyjä vastaa lastauksesta. Jos toimitus tapahtuu muualla, myyjä ei vastaa tavarán purkamisesta esikuljetusvälineestä. (Hörkkö ym. 2010, 385) Jos osapuolten aikomuksena on, että myyjä toimittaa tavarán ostajalle toimitiloissaan, heidän tulisi nimetä toimituspaikaksi toimitilojen osoite. Jos taas osapuolet haluavat toimituksen tapahtuvan muualla, heidän on osoitettava toinen, tarkka toimituspaikka. Osapuolten tulisi täsmentää toimituskohta mahdollisimman selvästi, sillä riski siirtyy ostajalle siinä kohdassa. (Räty 2010, 23)

Ostajan tulee maksaa kuljetusta edeltävän pakollisen tarkastuksen kustannukset, ellei mainittu tarkastus ole vientimaan viranomaisten edellyttämä. Toimituslauseke FCA edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavarán silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei kuitenkaan ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitulia tai hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia. Ostajan tulee tarvittaessa hankkia omalla vastuullaan ja kustannuksellaan tuontilisenssi tai muu virallinen lupa ja hoitaa kaikki tullimuodollisuudet tavarán maahantuontia ja jonkin maan kautta kuljettamista varten. Myyjän tulee avustaa ostajaa tämän pyynnöstä, vastuulla ja

kustannuksella kuljetusasiakirjan hankkimisessa. Ostajan tulee tarvittaessa avustaa myyjää ajoissa tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella niiden asiakasasiakirjojen ja tietojen hankkimisessa, mukaan lukien turvallisuutta koskevat tiedot, joita myyjä tarvitsee tavarankuljetusta, vientiä ja jonkin maan kautta kuljetusta varten. (Räty 2010, 23-31)

FCA on moderni lauseke, joka on tarkoitettu myyjäläheiseen kauppaan käytettäväksi esimerkiksi silloin, kun ulkomaalainen ostaja noutaa tavarankuljetuksen myyjän maasta. Se sopii kaikille kuljetusmuodoille. (Hörkkö ym. 2010, 385)

3.5 CARRIAGE PAID TO – Kuljetus maksettuna



Kuvio 3. Vastuun jakautuminen CPT-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”kuljetus maksettuna” tarkoittaa, että myyjä luovuttaa tavarankuljetuksen nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. Myyjän tulee antaa ostajalle ne tiedot, jotka ostaja tarvitsee tavarankuljetusta vastaanotto- ja toimitusmenetelmiä varten. Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdin tavarankuljetuksesta nimettyyn määräpaikkaan. Kuljetussopimus on tehtävä tavarankuljetusta reittiä käyttäen ja vallitsevan käytännön mukaisesti. Myyjän tulee toimittaa ostajalle tavara ja kauppalasku kauppasopimuksen mukaisesti sekä sopimuksen mahdollisesti edellyttämä muu näyttö siitä, että toimitus vastaa sopimusta. Lausekkeita CPT, CIP, CFR ja CIF käytettäessä myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa silloin, kun hän luovuttaa tavarankuljetuksen rahdinkuljettajalle eikä vasta silloin, kun tavara saapuu ostajalle määräpaikassa. (Räty 2010, 33-36) Ostaja vastaa tavarankuljetuksen vaurioitumis- tai tuhoutumisriskistä sekä kaikista toimitushetken jälkeisistä kustannuksista. (Hörkkö ym. 2010, 386)

Tällä lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä, koska riski siirtyy ja kustannukset jakautuvat eri paikoissa. Osapuolten on siksi täsmennettävä sopimuksessaan mahdollisimman tarkasti sekä toimituspaikka, jossa riski siirtyy ostajalle, että nimetty määräpaikka, jonne myyjän on solmittava kuljetussopimus. Jos määräpaikkaan kuljettamisessa käytetään useita rahdinkuljettajia eivätkä osapuolet ole sopineet tietystä toimituspaikasta, riskin oletetaan siirtyvän silloin, kun tavara on toimitettu ensimmäiselle rahdinkuljettajalle kohdassa, joka on täysin myyjän valittavissa ja jossa ostajalla ei ole valvontaa. Mikäli osapuolet haluavat riskin siirtyvän myöhemmässä vaiheessa, esimerkiksi valtamerisatamassa tai lentokentällä, heidän on täsmennettävä se kauppasopimuksessaan. Myyjän tulisi solmia kuljetussopimus juuri tuohon paikkaan. Jos myyjälle koituu kuljetussopimuksen perusteella kustannuksia esimerkiksi tavarankurkautuksesta tai käsittelystä määräpaikalla tai sen jälkeen, myyjä ei ole oikeutettu perimään niitä ostajalta, ellei osapuolten välillä ole toisin sovittu. (Räty 2010, 33)

CPT edellyttää, että myyjä tarvittaessa vientiselvittää tavarankurkautuksen. Ostajan tulee maksaa kaikki ne tullit, verot ja muut maksut samoin kuin ne tullimuodollisuuksien kustannukset, jotka aiheutuvat tavarankurkautuksesta ja kustannukset tavarankuljetuksesta jonkin maan kautta, elleivät ne sisälly kuljetussopimukseen. (Räty 2010, 33-37)

Tämä lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille, myös yhdistetyille kuljetuksille. (Räty 2010, 33) Lähtöpaikka ja määräpaikka voivat sijaita myös sisämaassa. Myyjän on tehtävä kuljetussopimus määräpaikkaan, mutta riski siirtyy ostajalle, kun myyjä luovuttaa tavarankurkauttajalle. (Hörkkö ym. 2010, 386)

3.6 CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – Kuljetus ja vakuutus maksettuna



Kuvio 4. Vastuun jakautuminen CIP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”kuljetus ja vakuutus maksettuna” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarat nimeämälleen kuljettajalle ja maksaa rahdin tavarat kuljettamiseksi nimettyyn määräpaikkaan. Sen mukaan riski tavarat vaurioitumisesta tai tuhoutumisesta sekä kaikista toimitushetken jälkeisistä lisäkustannuksista siirtyy ostajalle. (Hörkkö ym. 2010, 387) Jos on tavanomaista tai jos ostaja vaatii, myyjän tulee toimittaa ostajalle omalla kustannuksellaan viipymättä tavanomainen kuljetusasiakirja tai asiakirjat sovitusta kuljetuksesta. Jos mainittu asiakirja on siirtokelpoinen ja se on annettu useana alkuperäiskappaleena, ostajalle on annettava täydellinen sarja alkuperäiskappaleita. Tämän kuljetusasiakirjan tulee kattaa sopimuksen mukainen tavarat ja olla päivätty kuljetukselle sovitun ajan kuluessa. Jos on sopimuksen mukaista ja tavanomaista, asiakirja tulee myös mahdollistaa ostajalle tavarat haltuunotto rahdinkuljettajalta nimetyllä määräpaikalla ja antaa ostajalle mahdollisuus myydä tavarat kuljetuksen aikana siirtämällä asiakirja seuraavalle ostajalle tai ilmoittamalla siirtää rahdinkuljettajalle. (Räty 2010, 50)

CIP-lausekkeessa myyjän on otettava ostajan hyväksi vakuutus tavarat kuljetuksen aikana kohdistuvien riskien varalta. Myyjä tekee vakuutus sopimuksen ja maksaa vakuutusmaksun. Ostajan tulee pitää mielessä, että myyjän edellytetään ottavan vain vähimmäiskatteen antava vakuutus. Jos ostaja haluaa sitä laajemman vakuutussuojan, hänen on sovittava tästä myyjän kanssa tai tehtävä oma vakuutusjärjestelynsä. (Hörkkö ym. 2010, 387) Myyjän tulee hankkia omalla kustannuksellaan vähintään Institute Cargo Clauses-ehdokokoelman (LMA/IUA) C-ehtojen tai vastaavan ehdokokoelman mukainen tavaravakuutus. Vakuutus on otettava hyvä-

maineiselta vakuutuksenantajalta ja sen on oikeutettava ostaja tai muu osapuoli, jolla on tavaraan vakuutettavissa oleva etuus, hakemaan korvausta suoraan vakuutuksenantajalta. Jos ostaja sitä vaatii ja hän toimittaa myyjälle tämän vaatimat tiedot, myyjän on hankittava ostajan kustannuksella saatavilla oleva lisävakuutus, joka on Institute Cargo Clauses-ehtokokoelman (LMA/IUA) A- tai B-ehtojen tai vastaavien ehtojen mukainen ja/tai Institute War Clauses- ja/tai Institute Strikes Clauses- (LMA/IUA) tai vastaavien ehtojen mukainen. Vakuutusarvon tulee ylittää kauppasopimuksessa mainittu hinta vähintään kymmenellä prosentilla ja vakuutus on otettava sopimusvaluutassa. Myyjän tulee toimittaa ostajalle vakuutuskirja tai muu näyttö vakuutuskatteesta. Lisäksi myyjän on annettava ostajalle tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella vakuutusta ottamista varten tarpeelliset tiedot. Ostajan tulee tarvittaessa hankkia omalla vastuullaan ja kustannuksellaan tuontilisenssi tai muu virallinen lupa ja hoitaa kaikki tullimuodollisuudet tavarahan maahantuontia ja jonkin maan kautta kuljettamista varten. Myyjän tulee tarvittaessa hankkia omalla vastuullaan ja kustannuksellaan vientilisenssi tai muu virallinen lupa ja hoitaa kaikki ne tullimuodollisuudet, jotka ovat tarpeen tavarahan viientä ja ennen toimitusta jonkin maan kautta kuljetusta varten. (Räty 2010, 44-46)

CIP on myös moderni lauseke. Myyjän on vakuutettava tavara ostajan lukuun lausekkeessa mainitulle määräpaikkakunnalle. (Hörkkö ym. 2010, 387) Tämä lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille, myös yhdistetyille kuljetuksille. (Räty 2010, 41)

3.7 DELIVERED AT TERMINAL – Toimitettuna terminaalissa



Kuvio 5. Vastuun jakautuminen DAT-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”toimitettuna terminaalissa” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi kuljetusvälineestä purettuna nimetyssä terminaalissa nimetyssä määräpaikassa tai määräsatamassa. ”Terminaali” voi olla avoin tai katettu paikka, kuten laituri, varasto, konttipiha tai tie-, rautatie- tai lentorahtiterminaali. Myyjän tulee toimittaa ostajalle tavara ja kauppalasku kauppasopimuksen mukaisesti sekä sopimuksen mahdollisesti edellyttämä muu näyttö siitä että toimitus vastaa sopimusta. Myyjä vastaa kaikista riskeistä kuljetuksen aikana siihen asti, kunnes tavara on purettu terminaaliin nimetyllä määräpaikalla. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään mahdollisimman selvästi terminaali ja, jos mahdollista, erityinen toimituskohta terminaali-alueella sovitulla määräpaikalla tai määräsatamassa, sillä riskit sinne saakka ovat myyjällä. Myyjän tulisi tehdä kuljetussopimus juuri tuohon paikkaan. Ostaja vastaa kaikista tavaralle sattuvista vahingoista sen jälkeen, kun se on toimitettu artiklan A4 mukaisesti. (Räty 2010, 53-57)

DAT edellyttää, että myyjä tarvittaessa vientiselvittää tavaran. Myyjällä ei kuitenkaan ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. Myyjällä ei ole ostajaan nähden velvoitteita solmia vakuutus-sopimusta. Myyjän on kuitenkin annettava ostajalle tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella vakuutuksen ottamista varten tarpeelliset tiedot. (Räty 2010, 53-54)

Tämä lauseke sopii kaikille kuljetusmuodoille, myös yhdistetyille kuljetuksille. Jos osapuolet haluavat, että myyjä vastaa terminaalin jälkeisistä riskeistä ja kus-

tannuksista tavarankuljetuksessa ja käsittelyssä, heidän tulisi käyttää lauseketta DAP tai DDP. (Räty 2010, 53)

3.8 DELIVERED AT PLACE – Toimitettuna määräpaikalle



Kuvio 6. Vastuun jakautuminen DAP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”toimitettuna määräpaikalle” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarankuljetusvälineellä sen hänen käytettäväkseen nimetyllä määräpaikalla saapuneesta kuljetusvälineestä purettavaksi. Myyjän tulee tehdä omalla kustannuksellaan sopimus tavarankuljettamisesta nimettyyn määräpaikkaan tai sovittuun kohtaan nimetyllä määräpaikalla. Myyjä vastaa kaikista kuljetuksen aikaisista riskeistä viedessään tavarankuljetusvälineellä nimettyyn paikkaan. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään toimituskohta sovitulla määräpaikalla mahdollisimman selvästi, sillä myyjä vastaa riskeistä siihen saakka. Myyjän tulisi tehdä kuljetussopimus juuri tuohon paikkaan. Jos myyjälle koituu kuljetussopimuksen perusteella kustannuksia esimerkiksi tavarankuljetuksesta määräpaikalla tai sen jälkeen, myyjä ei ole oikeutettu perimään niitä ostajalta, elleivät osapuolet ole sopineet toisin. Jos erityisestä kohdasta eikä se määräydy käytännön perusteella, myyjä voi valita määräpaikalta hänelle parhaiten sopivan kohdan. (Räty 2010, 61-62)

DAP-lausekkeen mukaan myyjällä on tarvittaessa vientiselvitysvelvollisuus. Myyjällä ei kuitenkaan ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa eikä maksaa tullia tai tullimuodollisuuksia. Jos osapuolet haluavat, että myyjä tuontiselvittää tavarankuljetusta, maksaa tuontitullin tai hoitaa kaikki tuontimuodollisuudet, heidän tulisi käyttää toimituslauseketta DDP. Ostajan tulee avustaa tarvittaessa myyjää ajoissa tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella niiden asiakirjojen ja tietojen hankkimisessa, mukaan lukien turvallisuutta koskevat tiedot, joita myyjä tarvitsee tavarankuljetusta varten.

kuljetusta ja vientiä ja jonkin maan kautta kuljetusta varten. Ostajan tulee maksaa tarvittaessa tuontimuodollisuuksien kustannukset samoin kuin kaikki tuonnista aiheutuvat tullit, verot ja muut maksut. (Räty 2010, 61-67)

3.9 DELIVERED DUTY PAID – Toimitettuna tullattuna



Kuvio 7. Vastuun jakautuminen DDP-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”toimitettuna tullattuna” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajalle tuontiselvitettynä nimettyyn määräpaikkaan saapuneessa kuljetusvälineessä ostajan purettavaksi. Myyjä vastaa kaikista kuljetuksen aikaisista kustannuksista ja riskeistä mukaan lukien mahdolliset määrämaan tuontiverot. (Hörkkö ym. 2010, 388) Ostajan tulee maksaa kaikki purkaukuskustannukset toimituksen vastaanottamiseksi saapuvasta kuljetusvälineestä nimetyllä määräpaikalla, elleivät ne kuulu myyjälle kuljetussopimuksen perusteella. Ostajan tulee täsmentää myyjälle tavaran vastaanottoaika sovitun ajanjakson puitteissa ja/tai vastaanottoaikoja nimetyllä määräpaikalla, jos ostajalla on oikeus päättää niistä. (Räty 2010, 73)

Tätä lauseketta ei tule käyttää, jos myyjä ei tarvittaessa pysty hankkimaan tuontilisenssiä joko suoraan tai välillisesti. Mikäli myyjä ei maksa esimerkiksi arvonlisäveroa, tulee se mainita kauppasopimuksessa. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä, kunnes hän on toimittanut tavaran ostajalle nimetyllä määräpaikalla. (Hörkkö ym. 2010, 388) Arvonlisävero tai muu tuonnin yhteydessä maksettava vero kuuluu myyjän maksettavaksi, ellei kauppasopimuksessa ole nimenomaisesti toisin sovittu. Jos osapuolet haluavat, että ostaja vastaa kaikista tuontimuodollisuuksien kustannuksista ja riskeistä, heidän tulisi käyttää lauseketta DAP. Ostajan tulee tarvittaessa avustaa myyjää tämän pyynnöstä, vastuulla ja

kustannuksella tuontilisenssin tai muun virallisen luvan hankkimisessa tuontia varten. (Räty 2010, 69-71)

DDP kuvaa myyjän enimmäisvelvollisuuksia. (Räty 2010, 69) Tätä lauseketta voidaan käyttää kuljetusmuodosta riippumatta. Maakohtaisesti saattaa lauseke jopa edellyttää myyjän rekisteröitymistä vastaanottomaahan. (Hörkkö ym. 2010, 388)

3.10 FREE ALONGSIDE SHIP – Vapaasti aluksen sivulla



Kuvio 8. Vastuun jakautuminen FAS-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

”Vapaasti aluksen sivulla” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran, kun hän asettaa sen ostajan käytettäväksi tämän nimeämän aluksen vierellä, esimerkiksi laiturilla tai proomussa, nimetyssä laivaussatamassa. Riski tavaran vaurioitumisesta tai tuhoutumisesta siirtyy, kun tavarat ovat aluksen vierellä ja ostaja vastaa kaikista sen jälkeisistä kustannuksista. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään nimetyssä satamassa oleva lastauspaikka mahdollisimman selvästi, sillä kustannukset ja riskit siihen saakka ovat myyjällä ja nämä kustannukset sekä käsittelykustannukset saattavat vaihdella satamassa noudatettavan käytännön mukaan. (Räty 2010, 79)

FAS:in mukaan myyjän velvollisuutena on toimittaa tavara sovitulle aluksen lastauspaikalle sovittuna ajankohtana. (Hörkkö ym. 2010, 385) Myyjän edellytetään toimittavan tavaran satamaan tai osoittavan, että tavara on jo siten toimitettu laivausta varten. Ilmais ”osoittaa että tavara on toimitettu” kattaa ne tilanteet, jolloin tavara myydään edelleen ja jotka ovat tavallisia varsinkin raaka-ainekaupassa. Kummassakin tapauksessa myyjän tulee toimittaa tavara sovittuna päivänä tai ajanjaksona ja sataman tavan mukaisesti. Jos osapuolet ovat sopineet, että toimituksen tulee tapahtua tietyn ajanjakson kuluessa, ostajalla on oikeus valita päivä-

määrä tuon ajanjakson sisällä. Myyjällä ei ole ostajaan nähden velvoitteita solmia kuljetussopimusta. Jos kuitenkin ostaja pyytää tai jos kaupallinen käytäntö sitä edellyttää eikä ostaja anna ajoissa muun laisia ohjeita, myyjä voi sopia ostajan vastuulla ja kustannuksella kuljetuksesta tavanomaisin ehdoin. Kummassakin tapauksessa myyjä voi kieltäytyä tekemästä kuljetussopimusta, jolloin hänen on välittömästi ilmoitettava siitä ostajalle. Myyjän tulee ilmoittaa ostajalle tämän vastuulla ja kustannuksella, että tavara on toimitettu artiklan A4 mukaisesti tai että alus on laiminlyönyt tavarantoimituksen sovitun ajan puitteissa. Jos ostajan nimellä alus ei saavu ajoissa, ei pysty vastaanottamaan tavaraa tai lopettaa lastauksen ennen artiklan B7 mukaisesti ilmoitettua aikaa; niin ostaja vastaa kaikista tavaralle koituvista vahingoista alkaen sovitusta päivästä tai vastaanotolle varatun ajan päättymisestä edellyttäen, että tavara on tunnistettu sopimuksen tarkoittamaksi tavaraksi. (Räty 2010, 79-83)

FAS-lauseke edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavarantoimitusta varten. (Hörkkö ym. 2010, 385) Ostajan tulee tarvittaessa hankkia omalla vastuullaan ja kustannuksellaan tuontilisenssi tai muu virallinen lupa ja hoitaa kaikki tullimuodollisuudet tavarantoimituksen maahantuontia ja jonkin maan kautta kuljettamista varten. (Räty 2010, 81)

Tätä lauseketta voidaan käyttää vain vesitiekuljetuksissa. Lauseketta käytetään yleensä sahatavaran kuljetuksissa. (Hörkkö ym. 2010, 385) Kun tavara toimitetaan kontitettuna, myyjä luovuttaa tyypillisesti kontin rahdinkuljettajalle sisämaan terminaalissa eikä aluksen vierellä. Niissä tapauksissa oikea toimituslauseke ei ole FAS, vaan tulisi käyttää lauseketta FCA. (Räty 2010, 79)

3.11 FREE ON BOARD – Vapaasti aluksessa



Kuvio 9. Vastuun jakautuminen FOB-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

”Vapaasti aluksessa” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen nimetyssä laivaussatamassa tai osoittaa tavaran olevan jo siten toimitettuna. Jos ostaja ei ole osoittanut erityistä lastauspaikkaa, myyjä voi valita hänelle parhaiten sopivan paikan. Riski tavaran vaurioitumisesta tai tuhoutumisesta siirtyy silloin, kun tavara on aluksessa. Myyjän tulee ilmoittaa ostajalle tämän vastuulla ja kustannuksella, että tavara on toimitettu artiklan A4 mukaisesti tai että alus on laiminlyönyt tavaran vastaanoton sovittun ajan kuluessa. Ostaja vastaa kaikista tavaralle aiheutuvista vahingoista sen jälkeen, kun se on toimitettu artiklan A4 mukaisesti. Jos ostaja laiminlyö artiklan B7 mukaisen ilmoituksen antamisen, tai ostajan nimeämä alus ei saavu ajoissa, ei pysty vastaanottamaan tavaraa tai lopettaa lastauksen ennen artiklan B7 mukaisesti ilmoitettua aikaa, niin ostaja vastaa kaikista tavaran vahingoittumisriskeistä. (Räty 2010, 87-92) Myyjä täyttää toimitusvelvollisuutensa, kun hän lastaa tavaran ostajan osoittamaan alukseen sovittuna aikana. Todisteena toimituksesta myyjän on toimitettava ostajalle dokumentti, joka yleensä on perinteinen konossementti. (Hörkkö ym. 2010, 385)

Toimituslauseke FOB-edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei kuitenkaan ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia. Ostajan tulee maksaa tarvittaessa kaikki tullit, verot ja muut maksut samoin kuin tuontimuodollisuuksien kustannukset, jotka aiheutuvat tavaran tuonnista ja kustannukset, tavaran kuljettamisesta jonkun maan kautta. (Räty 2010, 87-91)

FOB on vanha, purjelaivakaudelta periytyvä toimituslauseke. FOB-lausekkeen mukaan tavaran toimittamisessa noudatetaan sataman tapaa, joka on epätarkka ilmaisu. FOB sopii vain meriliikenteeseen ja sielläkin nimenomaan konventionaalisilla aluksilla liikennöimiseen. (Hörkkö ym. 2010, 385) FOB-lauseke ei ole oikea silloin, kun myyjä luovuttaa tavaran ostajan rahdinkuljettajalle muualla kuin aluksessa, esimerkiksi kontissa, joka tyypillisesti toimitetaan terminaaliin. Niissä tapauksissa tulisi käyttää lauseketta FCA. (Räty 2010, 87)

3.12 COST AND FREIGHT – Kulut ja rahti maksettuina



Kuvio 10. Vastuun jakautuminen CFR-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”kulut ja rahti maksettuina” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran alukseen tai osoittaa tavaran olevan jo siten toimitetun. ”Osoittaa, että tavara on toimitettu” viittaa tässä tavaran peräkkäiseen myyntiin, joka on erityisen tavallista raaka-ainekaupassa. Kummassakin tapauksessa myyjän tulee toimittaa tavara sovittuna päivänä tai sovittuna ajanjaksona ja sataman tavan mukaisesti. Riski tavaran vaurioitumisesta tai tuhoutumisesta siirtyy ostajalle, kun tavara on aluksessa. Myyjän tulee tehdä kuljetussopimus ja maksaa kulut ja rahti tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. Tällä lausekkeella on kaksi kriittistä pistettä, koska riski siirtyy ja kustannukset jakautuvat eri paikoissa. Vaikka kauppasopimuksesta tulee käydä ilmi määräsatama, se ei aina kerro laivaussatamaa, joka on se paikka, jossa riski siirtyy ostajalle. Jos tieto laivaussatamasta on ostajalle tärkeä, osapuolia neuvotaan mainitsemaan se mahdollisimman tarkasti sopimuksessa. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään kuljetuksen päätekohta sovituissa määräsatamassa mahdollisimman selvästi, sillä kustannukset siihen asti kuuluvat myyjälle. Myyjän tulisi tehdä kuljetussopimus juuri siihen. Jos myyjälle koituu kuljetussopimuksen perusteella kustannuksia esimerkiksi tavaran purkauksesta nimetyssä kohdassa

määräpaikalla, myyjä ei ole oikeutettu perimään niitä ostajalta, ellei osapuolten välillä ole toisin sovittu. (Räty 2010, 95-98)

Toimituslauseke CFR edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran silloin, kun se on tarpeellista. Myyjän tulee tarvittaessa avustaa ostajaa ajoissa tämän pyynnöstä, vastuulla ja kustannuksella niiden asiapapereiden ja tietojen hankkimisessa, mukaan lukien turvallisuutta koskevat tiedot, joita ostaja tarvitsee tavaran tuontia ja kuljetusta varten. (Räty 2010, 96-102)

Tätä lauseketta voidaan käyttää vain vesikuljetuksissa. Toimituslauseke CFR ei ole oikea silloin, kun myyjä luovuttaa tavaran ostajalle ennen kuin se on aluksessa, esimerkiksi konteissa jotka tyypillisesti toimitetaan terminaaliin. Niissä tapauksissa oikea toimituslauseke on CPT. (Räty 2010, 95-96)

3.13 COST INSURANCE AND FREIGHT – Kulut, vakuutus ja rahti maksettui- na



Kuvio 11. Vastuun jakautuminen CIF-toimitusehdossa (GCB Sourcing)

Lauseke ”kulut, vakuutus ja rahti maksettui-
na” tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran alukseen tai osoittaa tavaran olevan siten toimitetun. Riski tavaran vaurioitumisesta tai tuhoutumisesta siirtyy ostajalle, kun tavara on aluksessa. Myyjän tulee tehdä kuljetussopimus ja maksaa kulut ja rahti tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. Myyjä solmii sen lisäksi vakuutusopimuksen, joka kattaa ostajanriskin tuhoutumisesta tai vahingoittumisesta kuljetuksen aikana. Ostajan tulisi huomata, että CIF-lausekkeen mukaan myyjän edellytetään hankkivan vakuutuksen vain vähimmäisehdoin. Jos ostaja haluaa laajemman vakuutussuojan, hänen on sovittava siitä myyjän kanssa tai tehtävä omat vakuutusjärjestelynsä. Tällä lau-

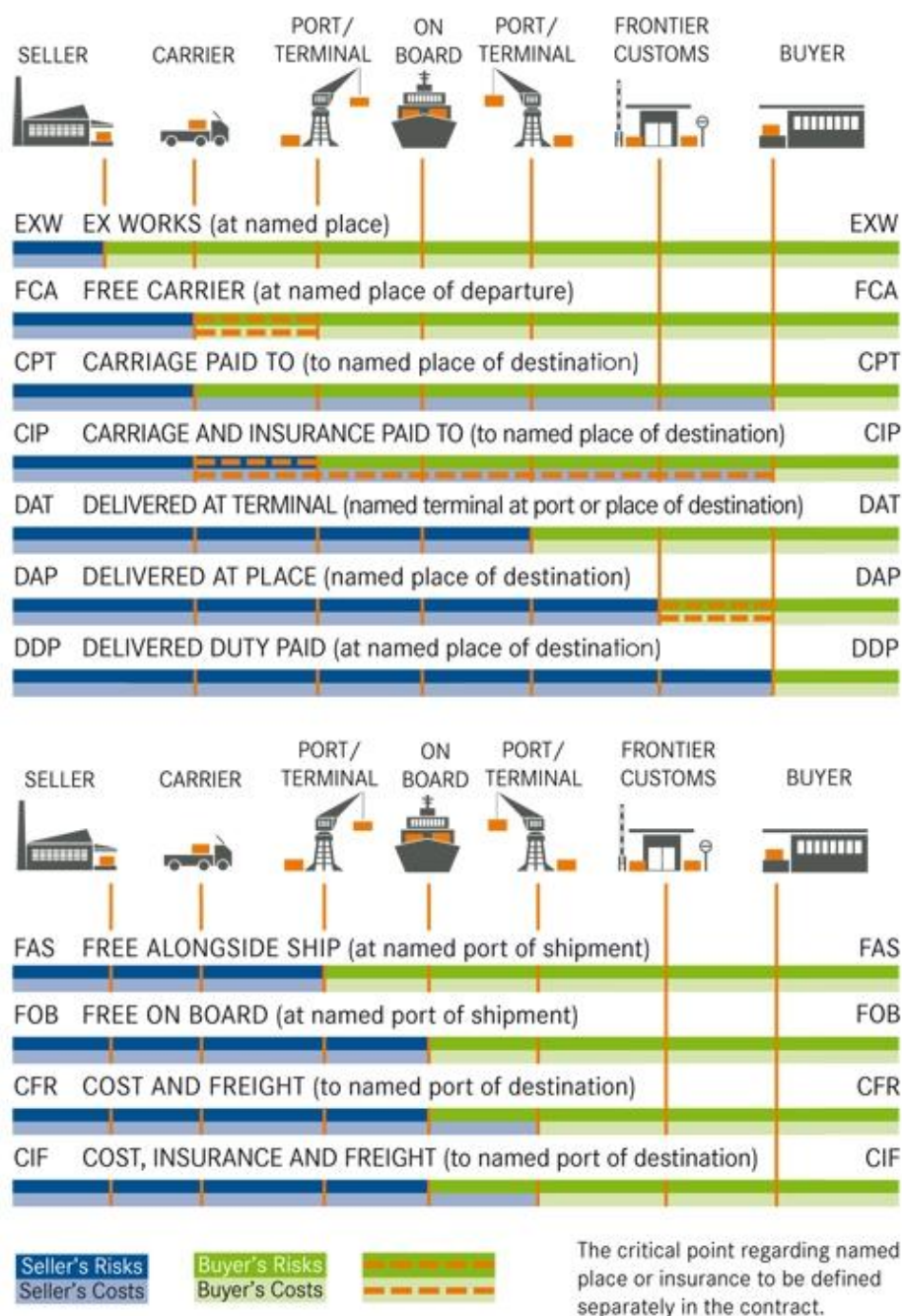
sekkeellä on kaksi kriittistä pistettä, koska riski siirtyy ja kustannukset jakautuvat eri paikoissa. Vaikka kauppasopimuksessa tulee käydä ilmi määräsatama, se ei aina kerro laivaussatamaa, joka on se paikka, jossa riski siirtyy ostajalle. Jos tieto laivaussatamasta on ostajalle tärkeä, osapuolia neuvotaan mainitsemaan se mahdollisimman tarkasti sopimuksessaan. Osapuolia kehoitetaan täsmentämään kuljetuksen päätekohta sovitussa määräsatamassa mahdollisimman selvästi, sillä kustannukset siihen saakka kuuluvat myyjälle. Myyjän tulee tehdä tai siirron kautta hankkia kuljetussopimus tavarankuljettamisesta toimituspaikasta olevasta kohdasta, jos siitä on sovittu, nimettyyn määräsatamaan tai mahdollisesti siellä sovitun kohtaan. Myyjän tulee hankkia omalla kustannuksellaan tavaravakuutus, joka on vähintään Institute Cargo Clauses-ehdokokoelman (LMA/IUA) C-ehtojen tai vastaavan ehdokokoelman mukainen. Vakuutus on otettava hyvämaineiselta vakuutusyhtiöltä ja sen on oikeutettava ostaja tai muu osapuoli, jolla on tavarankuljetuksessa oleva etuus, hakemaan korvausta suoraan vakuutusyhtiöltä. Vakuutusarvon tulee ylittää kauppasopimuksessa mainittu hinta vähintään kymmenellä prosentilla ja vakuutus on otettava sopimusvaluutassa. Jos ostaja vaatii ja hän toimittaa myyjälle tarvittavat tiedot, myyjän on hankittava ostajan kustannuksella saatavilla oleva lisävakuutussuoja, joka on esimerkiksi Institute Cargo Clauses A- tai B-ehtojen tai vastaavien ehtojen mukainen, ja/tai vakuutussuoja, joka on Institute War Clauses- ja/tai Institute Strikes Clauses- (LMA/IUA) tai vastaavien ehtojen mukainen. Myyjän tulee toimittaa ostajalle vakuutuskirja tai muu näyttö vakuutuskatteesta. Vakuutussuojan on ulotuttava artiklojen A4 ja A5 mukaisesti toimituskohdasta ainakin nimettyyn määräpaikkaan. Ostajan tulee maksaa kaikki tavarasta aiheutuneet kulut ja kustannukset sen ollessa matkalla määräsatamaan ja purkaukuskustannukset mukaan lukien proomukuljetus- ja laiturimaksut, elleivät ne kuulu myyjän maksettaviksi kuljetussopimuksen perusteella. (Räty 2010, 105-111)

Toimituslauseke CIF edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavarankuljetuksen silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei kuitenkaan ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. Ostajan tulee hankkia omalla vastuullaan ja kustannuksellaan tuontilisenssi tai muu virallinen lupa ja hoitaa

kaikki tullimuodollisuudet tavarän maahantuontia ja jonkin maan kautta kuljettamista varten. (Räty 2010, 106-109)

Tätä lauseketta voidaan käyttää vain vesikuljetuksissa. Toimituslauseke CIF ei ole oikea silloin, kun myyjä luovuttaa tavarän ostajalle ennen kuin se on aluksessa, esimerkiksi konteissa, jotka tyypillisesti toimitetaan terminaaliin. Niissä tapauksissa oikea toimituslauseke on CIP. (Räty 2010, 105-106)

Kuvio 12. Incoterms® 2010 -taulukko (Logwin AG 2011)



Edellisellä sivulla esitelty kuvio 12. kuvaa Incoterms® 2010 -lausekkeiden vastuiden jakautumista myyjän ja ostajan välillä yhtenäisen taulukon muodossa. Kaikille kuljetusmuodoille sopivat lausekkeet ja merivientiin sopivat lausekkeet on taulukossa jaoteltu erikseen. Sininen väri kuvaa myyjälle kuuluvaa vastuuta tavarantoimittamisesta ja vihreä ostajan. Oransseilla katkoviivoilla on merkitty toimituslausekkeen mahdolliset kriittiset pisteet toimituksen aikana. Nämä saattavat liittyä esimerkiksi vastuun jakautumiseen useammassa eri kriittisessä pisteessä yhden toimituslausekkeen aikana tai toimituslausekkeen vaatiman vakuutuksen kriittistä pistettä.

3.14 Muutokset Incoterms 2000:een verrattuna

Aikaisemmat Incoterms-versiot ovat täsmentäneet, mitä asiapapereita on voitu korvata EDI-sanomalla. Incoterms® 2010:n artikkelit A1 ja B1 asettavat sähköisen tiedonvälityksen yhdenvertaiseen asemaan, jos osapuolet ovat siitä sopineet tai jos se on tavanomaista. Tämä muotoilu mahdollistaa uusien sähköisten menettelytapojen kehittymisen koko Incoterms® 2010:n elinkaaren ajan. (Räty 2010, 8)

Huoli turvallisuudesta tavarantoimitteluksessa on lisääntynyt, mikä edellyttää sen varmistamista, että tavara ei aiheuta uhkaa hengelle tai omaisuudelle muutoin kuin luonteensa vuoksi. Siksi Incoterms® 2010 on sisällyttänyt artikloihin A2/B2 ja A10/B10 osapuolille velvollisuudet turvallisuutta koskevien tietojen hankkimisesta tai siinä avustamisesta. Näitä ovat esimerkiksi tieto siitä kenen hallussa tavara kulloinkin on. (Räty 2010, 9)

Incoterms® 2010 on ensimmäinen Incoterms-versio sen jälkeen, kun Institute Cargo Clauses-ehdot uudistettiin 1.1.2009. Uusi Incoterms ottaa huomioon uudistuksessa tehdyt ehtojen muutokset. Incoterms® 2010 asettaa vakuutusta koskevien tietojen antamisvelvollisuuden artikloihin A3/B3, jotka käsittelevät kuljetussopimusta ja vakuutusta, siirtäen ne yleisemmistä artikloista A10/B10 yleisotsikon ”muut velvollisuudet” alta. Artiklojen A3/B3 vakuutusta koskevaa tekstiä on myös selvennetty. (Räty 2010, 8)

Incoterms-lausekkeiden CPT, CIP, CFR ja CIF mukaan myyjän on tehtävä sopimus tavarankuljettamisesta sovittuun päämäärään. Myyjä maksaa rahdin, mutta hän maksaa sen itse asiassa ostajan puolesta, sillä rahtikustannukset sisältyvät tavallisesti tavarankintaan. Kuljetuskustannukset saattavat sisältää myös tavarankäsittely- ja siirtokustannuksia satamassa tai konttiterminaalissa ja nämä kustannukset rahdinkuljettaja tai terminaalioperaattori saattaa veloittaa ostajalta, joka vastaanottaa tavarankin. Ostaja voi olla huolissaan siitä, että hän joutuisi maksamaan samoja kuluja kahdesti, ensin myyjälle osana hintaa ja sitten suoraan rahdinkuljettajalle tai terminaalioperaattorille. Incoterms® 2010 pyrkii estämään tämän jakamalla nämä kulut selvästi osapuolten kesken kyseisten lausekkeiden artikloissa A6/B6. (Räty 2010, 9)

Raaka-ainekaupassa, toisin kuin tuotekaupassa, tavara saatetaan myydä matkan aikana useita kertoja. Näin meneteltäessä keskellä ketjua oleva myyjä ei varsinaisesti laivaa tuotetta, koska ensimmäinen myyjä oli jo laivannut ne. Niinpä ketjun keskellä oleva myyjä täyttää velvollisuutensa osoittamalla tavarankin olevan laivatun. Selvyyden vuoksi Incoterms® 2010:n asianomaisissa lausekkeissa myyjälle asetetaan velvollisuus osoittaa, että tavarat ovat laivatut, vaihtoehtona velvollisuudelle laivata tavara. (Räty 2010, 9)

3.15 Toimituslausekkeen valinta

Lausekkeiden valinta riippuu paljolti siitä, miten hyvin valintatilanteeseen joutuva henkilö tuntee niiden sisällön. Voidakseen valita tilanteeseen sopivimman lausekkeen, ei pelkkä sisällön tunteminen kuitenkaan riitä. On myös tunnettava lausekkeen aiheuttamat kustannukset niin kuljetuksen kuin vastuunkin suhteen. Tässä suhteessa voivat kuljetuksia suorittavat ja niitä välittävät yritykset, kuten huolinta- liikkeet, olla avuksi. Vakuutuskysymyksissä on yleensä kuljetusvakuutustoimintaa harjoittava vakuutusyhtiö paras asiantuntija. (Hörkkö ym. 2010, 396)

Yrityksen harjoittama myyntipolitiikka vaikuttaa myös toimituslausekkeen valintaan. Vanhat totutut tavat tuntuvat turvallisilta ja muutoksia vanhaan käytäntöön on vaikea saada. Yritys, joka tahtoo käyttää hyväkseen toimituslausekkeitä ja on ottanut aktiivisen roolin, saa niitä oikein käyttämällä myös taloudellista etua.

Rahdinmaksajan toimitusvalvonta aktivoituu ja tieto toimituksesta ei ole pelkkä velvollisuus, vaan mahdollisuus vaikuttaa tapahtumien kulkuun. (Hörkkö ym. 2010, 396)

Tuotteet saattavat myös vaikuttaa yrityksen harjoittamaan myyntipolitiikkaan siten, että ne tuotteet, jotka menevät kaupaksi ilman suurempia myyntiponnisteluja, eivät vaadi lisäarvoa. Eli tuotteiden lisäksi ei tarvitse myydä palvelua, kuten rahti, tullaus määrämaassa jne. Näin ollen käytetään Ex Works, Free Carrier, FAS tai FOB-lausekkeita. (Hörkkö ym. 2010, 396)

Kauppaa käydessä toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat myös maakohtaiset volyymit. Se kaupan osapuoli, jolla on suuremmat volyymit eli kuljetusmäärät, saa myös todennäköisemmin edullisemman kuljetushinnan, jota käytettäessä päästään parhaaseen lopputulokseen. (Hörkkö ym. 2010, 396)

4 MUITA VIENTILAUSEKKEITA

Incoterms-lausekkeet eivät suinkaan ole ainoita mahdollisia vientilausekkeitä. Incoterms-toimituslausekkeet ovat kuitenkin muodostuneet maailmanlaajuisesti käytetyimmäksi toimitusehtokokoelmaksi. Vertailupojaksi Incoterm-lausekkeille esittelen tässä kappaleessa joitain vaihtoehtoisia vientilausekekokoelmia sekä niiden käyttöä.

4.1 Combiterms

Tämä toimituslausekekokoelma syntyi vuonna 1969 lähinnä siitä syystä, että aikaisemmat Incoterms-lausekkeet (esimerkiksi 1953 ja 1967) eivät enää soveltuneet muuttuneisiin kuljetusolosuhteisiin (auto-, kontti- ja yhdistetty kuljetus). Uusin versio on Combiterms 2000. (FINTRA 2004, 60) Combiterms on pohjoismaisten huolitsijoiden kehittämä järjestelmä, jossa osittain otetaan Incotermsiä tarkemmin kantaa eräisiin kustannuspositioihin. (Hörkkö ym. 2010, 392) Sitä ei käytetä muualla, koska sitä ei tunneta eikä siitä ole olemassa yhtenäisesti hyväksyttyjä tulkintoja kuten Incoterms-lausekkeista on. Incoterms 1990 -lausekekokoelmaan lisättiin uusia esimerkiksi auto-, kontti- ja yhdistettyyn kuljetukseen soveltuvia lausekkeitä. Tämän uudistuksen jälkeen Combiterms -lausekkeiden käyttö on ollut entistä vähäisempää. (FINTRA 2004, 60)

Toimituslausekkeet, jotka soveltuvat kaikkiin kuljetusmuotoihin:

- 001 EXW – Noudettuna lähettäjältä (nimetyssä paikassa)
- 002 FCA – Vapaasti rahdin kuljettajalla (myyjän tehtaalla/varastossa)
- 005 FCA – Vapaasti rahdin kuljettajalla (nimetyssä terminaalissa)
- 006 CPT – Kuljetus maksettuna (nimettyyn paikkaan lähtömaan rajalla)
- 007 CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuna (nimettyyn paikkaan lähtömaan rajalla)
- 010 CPT – Kuljetus maksettuna (nimettyyn paikkaan määrämaan rajalla)
- 011 CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuna (nimettyyn paikkaan määrämaan rajalla)
- 012 CPT – Kuljetus maksettuna (nimettyyn terminaaliin määrämaassa)

- 013 CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuina (nimettyyn terminaaliin tuontimaassa)
- 014 CPT – Kuljetus maksettuna ostajan varastoon/tehtaalle
- 015 CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuina ostajan varastoon/tehtaalle
- 018 DAF – Toimitettuna rajalle (nimettyyn terminaaliin tuontimaassa)
- 019 DDU – Toimitettuna (nimettyyn terminaaliin tuontimaassa) tullaamatta
- 021 DDP – Toimitettuna (nimettyyn terminaaliin tuontimaassa) tullattuna, sisältämättä (nimettyjä veroja)

Toimituslausekkeet, jotka soveltuvat vain vesikuljetuksiin:

- 003 FAS – Vapaasti aluksen sivulla (nimetyssä laivaussatamassa)
- 004 FOB – Vapaasti aluksessa (nimetyssä laivaussatamassa)
- 008 CFR – Kulut ja rahti maksettuna (nimettyyn määräsatamaan)
- 009 CIF – Kulut, vakuutus ja rahti maksettuna (nimettyyn määräsatamaan)
- 016 DES – Toimitettuna aluksessa (nimettyyn määräsatamaan)
- 017 DEQ – Toimitettuna laiturille (nimettyyn määräsatamaan) tullaamatta

4.2 Finnterms

Kotimaan kaupan toimituslausekkeet, Finnterms, rakentuvat Kansainvälisen kauppakamarin perinteisen Incoterms-lausekkeiston pohjalle. Se koostuu neljästä yleislausekkeesta, josta on muutettu kotimaan kauppaan sopiviksi, sekä kahdesta kotimaisesta, suomalaista käytäntöä vastaavasta lausekkeesta. Lausekkeet ovat itsenäisiä, vaikka yhtymäkohtia Incoterms-lausekkeisiin on runsaasti. (Hörkkö ym. 2010, 394) Finnterms-toimitusehtokoelma koostuu seuraavista lausekkeista:

- NOL – Noudettavana lähettäjältä
- FCA – Vapaasti rahdinkuljettajalla
- CPT – Kuljetus maksettuna
- CIP – Kuljetus ja vakuutus maksettuina
- DDU – Toimitettuna

- TOP – Toimitettuna perille

Myyjä ja ostaja voivat täsmentää valitsemaansa lauseketta lisälausekkeella. Mitä enemmän olosuhteet poikkeavat tavanomaisesta, sitä tärkeämpää on todeta kauppasopimuksessa. Mahdollisen lisäyksen toimituslausekkeeseen on oltava yksiselitteinen ja molemmille osapuolille selvä. (Hörkkö ym. 2010, 396)

4.3 The Revised American Foreign Trade Definitions 1941

UCC:n (U.S. Chamber of Commerce) määrittelemät laivaus- ja toimituslausekkeet. USA:ssa käytössä olevat kauppasanat, The Revised American Foreign Trade Definitions 1941, Koostuu seuraavista lausekkeista:

- I EX (Point of origin) esimerkiksi EX warehouse, EX mil
- II-A FOB (sisämaan lähtöpaikka ja rahdinkuljettaja mainittuna)
- II-B FOB freight prepaid to (rahti maksettu vientipaikalle)
- II-C FOB freight allowed to (rahti sisätty määräpaikalle)
- II-D FOB (vapaasti kuljetusvälineessä vientipaikalle)
- II-E FOB vessel (vapaasti laivassa vientipaikalla)
- II-F FOB (vapaasti määräpaikalla tuontisatamassa)
- III FAS (free alongside ship) vapaasti laivan sivulla
- IV C&F (cost and freight) (määräpaikka mainittu)
- V CIF (cost, insurance, freight) (määräpaikka mainittu)
- VI EX DOCK (vapaasti laiturilla, määräpaikka mainittu)

Suomalainen maahantuoja joutuu useimmiten tekemisiin lausekkeiden I, II-A, II-D, II-E, III, IV ja V kanssa. Muut ovat käytössä joko Yhdysvaltojen sisäisessä kaupassa tai tuontikaupassa. (Hörkkö ym. 2010, 394) Vaikka UCC on määritellyt omat toimituslausekkeet, Incoterms-lausekkeet ovat laajassa käytössä myös Yhdysvaltojen sisäisessä kaupassa.

Koska osa toimitusehtokokoelmista pohjautuu Incoterms-lausekkeisiin ja on hyvin samankaltaisia tulisi kaupankäynnissä aina varmistua siitä, että sekä ostaja että myyjä ovat selvillä siitä mitä toimitusehtokokoelmaa kulloinkin käytetään. Aika

ajoin tehtyjen muutosten vuoksi on tärkeätä varmistaa myös, että kulloinkin viitataan voimassaolevaan versioon. Kauppasopimuksesta tulisi käydä selvästi ilmi, mitä toimitusehto kokoelmaa kulloinkin käytetään.

5 EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tässä luvussa esitellään eri tutkimusmenetelmiä. Lisäksi perehdytään työn tutkimusaineiston keruuseen ja sekä haastattelulomakkeen kysymyksiin.

5.1 Tutkimusmenetelmät

Tämän tutkielman empiirisen osuuden tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiiviseen tutkimusstrategiaan kuuluvaa teemahaastattelua. Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus ja kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus eroavat toisistaan oleellisesti. Näiden kahden välillä olevia eroja on pyritty määrittämään erilaisin keinoin, kuten esittämällä dikotomialuetteloita, taulukoimalla molempien tapojen tyypillisimpiä piirteitä ja laatimalla luokitteluja ja kuvauksia molemmista suuntaksista tekstimuotoisesti. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2009, 135-136) Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimuksen erottaa toisistaan pääasiassa niiden ”luonne”. Siinä missä kvalitatiivinen tutkimusote on joustava ja pehmeämpi on kvantitatiivinen tutkimusote taas jäykkä ja kovempi. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa yksöiden tai tutkittavien asioiden määrä on usein pieni, tärkeintä on sen laatu ja kattavuus. Kysymykset esitetään useimmiten avokysymyksinä ja niihin voidaan liittää syventäviä kysymyksiä. Sen sijaan Kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä aineisto on usein täsmällisesti rajattu ja se edustaa tilastollista perusjoukkoa. Vastuksiin annetaan valmiit vaihtoehdot.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa analyysin pääpaino on numeeristen arvioiden sijaan mielipiteiden sekä niiden syiden ja seurausten syväluotauksessa: jakaumien ja keskiarvojen sijaan keskitytään johtopäätösten tekemiseen moniulotteisemmasta, usein haastatteluihin ja ryhmäkeskusteluihin pohjautuvasta aineistosta. Kvalitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin mitä, miksi ja kuinka; se on luonteeltaan kuvailevaa, diagnosoivaa, arvioivaa ja luovaa. (Taloustutkimus Oy)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään todellisen elämän kuvaamiseen, johon sisältyy ajatus, että todellisuus on moninainen. Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä pyrkii tutkimaan kohdettaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Kuitenkin on muistettava, että tässä tutkimusmetodissa objektiivisuutta ei ole mahdollista saa-

vuttaa perinteisessä mielessä, sillä tietäjä eli tutkija ja itse tieto, joka tiedetään, kietoutuvat tiukasti toisiinsa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa onkin tarkoituksena löytää tai paljastaa tosiasioita, ei niinkään todentaa jo olemassa olevia väittämiä. (Hirsjärvi ym. 2009, 160-161)

Taulukko 2. Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimuksen vertailua kirjoitetun teorian pohjalta

Tutkimuksen näkökulma	Kvalitatiivinen	Kvantitatiivinen
Tutkijan ja tutkittavan suhde	läheinen	etäinen
Tutkimusstrategia	strukturoimaton	strukturoitu
Aineiston luonne	pehmeä, rikas, syvä	kova, luotettava
Tutkimuskysymyksiä	kuinka paljon, kuinka usein, milloin	miksi, miten, millainen
Tutkimuksen luotettavuus	Analyysin arvioitavuus ja toistettavuus	mittauksen reliabiliteetti ja validiteetti

Määrällinen tutkimus ei liioin ole puhtaasti teorialähtöistä. Päättelymuotoja, induktio eli aineistolähtöisyys ja deduktio eli teorialähtöisyys, ei tulisi kuitenkaan pitää toistensa vastakohtina, kuten ei myöskään määrällistä ja laadullista tutkimusotetta tulisi nähdä kilpailevina tai toisiaan poissulkevinä. Niin molempia päättelymuotoja kuin tutkimusotteitakin tarvitaan, toisinaan samassa tutkimuksessa. Näin ollen tutkimus ei voi olla täysin yksisuuntaista, pelkästään joko teoriasta tai aineistosta lähtevää. Sen ei myöskään tarvitse olla mustavalkoista, joko kvantitatiivista tai kvalitatiivista. Myös laadullisessa tutkimuksessa on enemmän tai vähemmän näkyvästi mukana määrällisiä elementtejä ja määrällinen tutkimus taas sisältää myös laadullisia elementtejä. (KvaliMOTV)

5.2 Aineiston keruu

Tämän työn tutkimusongelma on miten Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönotto käytännössä on tapahtunut ja miten Incoterms-lausekkeet palvelevat tarkoitustaan käytännössä. Tutkimuksessa keskitytään selvittämään miten henkilöstö on koulutettu yrityksen puolesta Incoterms® 2010 -uudistuksiin ja miten hyödylliseksi he koulutuksen kokevat. Tavoitteena on kartoittaa haastateltavien tietämys Incoterms-lausekkeista ja sekä mahdollinen tarve lisäkoulutukseen.

Haastateltaviksi valittiin henkilöitä, jotka työskentelevät kansainvälisessä metallialan yrityksessä myynnin tehtävissä. Tämä koettiin tärkeäksi seikaksi haastateltavien valinnassa, sillä heillä on laaja kokemusta kansainvälisestä kaupankäynnistä sekä mahdollisuus vaikuttaa kauppasopimuksiin ja näin ollen valittuihin Incoterms-lausekkeisiin. Lupa haastattelujen toteutukseen pyydettiin kyseisen yrityksen myynnin esimieheltä. Hänen kanssaan keskusteltiin mahdollisista haastattelukysymyksistä ja valmis lomake lähetettiin hänen tarkastettavakseen, ennen sen lähettämistä valitulle kohderyhmälle.

Itse haastattelu toteutettiin koulun tarjoamalla ohjelmalla e-lomakkeena. Linkki lomakkeeseen ja henkilökohtaiset tunnukset lähetettiin jokaisen vastaajan sähköpostiin. Haastattelulomake tehtiin sekä suomen että englannin kielellä, sillä osa vastaajista ei puhu suomea eikä ruotsia. Teemahaastattelu toteutettiin sähköpostitse lähetettävänä e-lomakkeena, jotta vastaaminen olisi haastateltaville henkilöille mahdollisimman helppoa. Näin saatiin hyödynnettyä myös uutta, tarjolla olevaa tekniikkaa. Lomake lähetettiin yhteensä 15 henkilölle, joista yhdeksän vastasi. Vastausaikaa oli kaksi viikkoa. Tässä ajassa haastateltavat pystyivät rauhassa paneutumaan kysymyksiin ja täyttää vastauslomakkeet. Myös valittu haastattelu-muoto mahdollisti sen, että vastaajat saivat itse valita heille parhaiten sopivan ajan kyselyyn vastaamiseen. Viikko lomakkeiden lähettämisen jälkeen laitettiin muistutus henkilöille, jotka eivät olleet tutkimukseen vielä vastanneet. Näin pyrittiin maksimoimaan vastausten määrä.

5.3 Kysymysten esittely

Teemahaastattelu koostuu yhdeksästä kysymyksestä sekä neljästä lisäkysymyksestä, joiden tarkoituksena on varmistaa että haastateltavat vastaavat kysymyksiin mahdollisimman selkeästi ja kokonaisilla virkkeillä sekä perustelevat vastauksensa. Kysymykset käsittelevät haastatteluryhmän saamaa koulutusta Incoterms® 2010 -lausekkeista sekä heidän Incoterms-tietämystään. Kysymykset on laadittu teoriaosan pohjalta ja haastateltavan ryhmän esimiehen avustuksella.

Kahden ensimmäisen kysymyksen tarkoituksena oli kartoittaa miten pitkään vastaajat olivat toimineet nykyisessä työtehtävässään ja aikaisempi kokemusta vastaavanlaisista työtehtävistä. Näiden kysymysten avulla haluttiin selvittää, onko työkokemus suoraan verrannollinen siihen, miten hyödyllisenä vastaajat kokivat saamansa koulutuksen ja mikä on heidän tietämyksensä Incoterms-lausekkeista.

Kysymyksissä 3-6 tiedusteltiin vastaajien saamaa koulutusta. Tarkoituksena oli selvittää millaista koulutusta vastaajat olivat saaneet, olivatko he tyytyväisiä tarjottuun koulutukseen ja kaipaisivatko he vielä lisäkoulutusta. Kysymysten tavoitteena oli sekä kartoittaa vastaajien saamaa koulutusta että selvittää, miten kohde yrityksessä oli panostettu henkilöstön koulutukseen ja uusien Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöönottoon. Kysymyksen 5. tarkoitus oli myös selvittää vastaajien aikaisempaa Incoterms-tietämystä.

Kysymyksen 7 avulla haluttiin selvittää, törmäävätkö vastaajat työssään tilanteisiin, joissa he kokisivat valitun Incoterms-lausekkeen olevan epäsovelias kyseiselle vientitapahtumalle. Lisäkysymyksellä pyrittiin tarkentamaan, miten he tällaisessa tilanteessa toimivat. Kysymykset 8 ja 9 koskivat Incoterms-lausekkeiden puutteita ja vahvuuksia haastateltavien näkökulmasta.

6 TUTKIMUSTULOSTEN ESITTELY

Tässä luvussa perehdytään teemahaastattelusta saatuihin vastauksiin sekä todennetaan tutkimuksen luotettavuutta.

6.1 Vastausten purku

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, miten Incoterms® 2010 – lausekkeiden käyttöönotto käytännössä tapahtunut kansainvälisessä yrityksessä ja miten Incoterms-lausekkeet palvelevat tarkoitustaan myyjän näkökulmasta. Tulosten pohjalta arvioitiin vastaajien tietämystä Incoterms-lausekkeista sekä heidän tyytyväisyyttään yrityksen tarjoamaan koulutukseen. Haastattelulla pyrittiin myös kartoittamaan vastaajien kiinnostusta mahdolliseen lisäkoulutukseen ja näin ollen antaa suuntaa yritykselle siitä, miten jatkossa kouluttaa henkilöstöä vastaavanlaisiin uudistuksiin. Vastaajat koostuivat kansainvälisessä metallialan yrityksessä myyntitehtävissä toimivista henkilöistä, jotka ovat päivittäin tekemisissä Incoterms-lausekkeiden kanssa ja pystyvät vaikuttamaan kussakin vientitapahtumassa valittuun toimituslausekkeeseen. Tutkimuksen aikana otettiin yhteyttä yhteensä 15 henkilöön, joista 9 tutkimuskohdetta vastasi e-lomakkeena toteutettuun haastatteluun. Haastattelun vastausprosentiksi saatiin näin ollen 60 %.

Haastateltavat saatiin vastaamaan teemahaastatteluun ja mielestäni e-lomake oli tehnyt vastaamisen heille helpoksi. Vastanneista 4/9 oli miehiä. Koko haastateltavien joukosta noin puolet on miehiä ja puolet naisia, joten haastatteluun vastaamisen ei näin ollen voida katsovan riippuvan vastaajan sukupuolesta. Yhteydenotto haastateltaviin onnistui helposti, sillä yritys koki haastattelun ajankohtaiseksi ja haastateltavan joukon esimies antoi sille oman panoksensa. Teemahaastattelun kysymykset muotoiltiin hänen kanssaan yrityksen tarpeita vastaaviksi. Jotta vastauksista saataisiin mahdollisimman tarkkoja, kysymykset muotoiltiin mahdollisimman yksiselitteisiksi ja niitä täydennettiin lisäkysymyksillä.

Teemahaastattelun kysymyksistä kaksi ensimmäistä oli toimivat lähinnä pohjana haastattelun muille kysymyksille. Niiden avulla haluttiin selvittää, onko työkokemus suoraan verrannollinen siihen, miten hyödylliseksi haastateltavat kokivat

heille tarjotun koulutuksen sekä mikä on heidän tietämyksensä Incoterms-lausekkeista. Vastanneista ainoastaan yhdellä oli yli viiden vuoden kokemusta kyseisestä työstä myynnissä. Loput vastauksista jakautuivat tasan 2-3,5 – vuoden ja alle puolen vuoden välillä. Näin ollen hajonta vastaajien välillä oli laaja jo ensimmäisen kysymyksen kohdalla. Vastaajista ainoastaan yhdellä oli aikaisempaa kokemusta vastaavanlaisesta työstä. Yksi vastaajista oli jättänyt kokonaan vastaamatta tähän kysymykseen.

Kysymys 3: Oletko saanut yrityksen puolesta koulutusta Incoterms® 2010 – lausekkeista?

Vastanneista 6/9 oli saanut noin 3-4 tunnin mittaisen erillisen koulutuksen Incoterms® 2010 -lausekkeista. Koulutus järjestettiin syksyllä 2010. Yksi vastanneista oli saanut koulutuksen live-meeting muodossa. Kaksi vastanneista ei ollut saanut lainkaan yrityksen tarjoamaa koulutusta koulutusta Incoterms® 2010 -lausekkeista. Kyseiset vastaajat ovat toimineet nykyisessä tehtävässään alle viisi kuukautta ja näin ollen heidän voidaan katsoa tulleen taloon vasta tarjotun koulutuksen jälkeen. Live-meeting -koulutus on kaikkien työntekijöiden saatavilla yrityksen intranet-sivuilla.

Kysymys 4: Oletko tyytyväinen saamaasi koulutukseen?

Koulutusta saaneista seitsemästä henkilöstä kolme oli täysin tyytyväisiä saamaansa koulutukseen. He kokivat koulutuksen olevan riittävä omaan työnkuvaansa nähden. Loput neljä vastaajista oli koulutukseen osittain tai melko tyytyväisiä.

”Aiheesta annettiin suhteellisen kattavasti tietoa, ja tärkeimmät asiakohdat tuli selväksi, mutta olisi ollut hyvä jos tilanteita olisi havainnollistettu paremmin esimerkkejä käyttämällä.”

Osa vastaajista oli tuonut esille koulutuksen luentomaisuuden. Käytännön esimerkit olisivat mahdollisesti selkeyttäneet paremmin Incoterms® 2010 -lausekkeiden käyttöä. Koulutustilaisuuteen osallistui myyntiryhmän lisäksi myös muita osastoja. Mahdollisesti juuri tästä syystä koulutus ei välttämättä täysin vastannut odotuksia. Kouluttajaa sen sijaan pidettiin kuitenkin asiantuntevana.

Kysymys 5: Selkeyttikö koulutus jo voimassa olleita Incoterms-lausekkeita?

Koulutusta saaneista seitsemästä henkilöstä kolmen mielestä myös jo voimassa olleet Incoterms-lausekkeet selkeytyivät koulutuksen myötä ja kaksi vastanneista koki sen osittain selkeyttäneen. He kokivat kertauksen hyväksi ja koulutuksen selventäneen hyvin erot Incoterms 2000 ja Incoterms® 2010 versioiden väliset erot. Yksi vastanneista ei kokenut koulutuksen selkeyttäneen jo voimassa olleita toimitusehtoja entisestään. Live-meeting -koulutuksen saanut vastaaja koki sen vain selvittäneen, mikä Incoterms® 2010 -lausekkeissa vastasi aikaisempia lausekkeita.

Kysymys 6: Kaipaisitko lisäkoulutusta Incoterms® 2010 -lausekkeista?

Vastanneista 5/9 toivoi lisäkoulutusta Incoterms® 2010 -lausekkeista. Yksi vastaajista kertoi kaipaavansa peruskoulutusta. Muuten toiveet lisäkoulutuksesta koskivat pääsääntöisesti käytännön läheisiä harjoituksia toimitusehdoista ja niiden käytöstä yhdessä yrityksen käyttämän SAP-ohjelman kanssa. Vastaajista neljä ei kokenut lisäkoulutusta tarpeelliseksi.

Kysymys 7: Törmäätkö usein työssäsi tilanteisiin, joissa koet valitun Incoterms-lausekkeen olevan epäsopiva kyseiseen vientiin?

Vastanneista 8/9 oli törmännyt työssään tilanteisiin, joissa valitun Incoterms-lausekkeen ei koettu täysin palvelevan tarkoitustaan, joskaan tämän kaltaisia tilanteita ei tule vastaan usein. Yksi vastanneista kertoi jo kysymyksen 5. kohdalla, että toimitusehtoihin liittyviä ongelmia ja/tai kiistoja esiintyy todella harvoin. Pääsääntöisesti vastaajat kertoivat neuvottelevansa tällaisissa tilanteissa sopimuksen toisen osapuolen kanssa paremmasta vaihtoehdosta. Kolme vastanneista kertoi pyytävänsä apua tällaisissa tilanteissa. Yksi vastaajista jätti kokonaan vastaamatta tähän kysymykseen.

Kysymys 8: Oletko havainnut Incoterms-lausekkeissa puutteita?

Vastaajista 6/9 ei ollut havainnut Incoterms-lausekkeissa mitään puutteita. Yksi vastaajista kertoi joskus havainneensa puutteita EXW-lausekkeen käytössä, mutta

ei itse lausekkeissa. Haastatelluissa henkilöistä kaksi jätti kokonaan vastaamatta tähän kysymykseen.

Kysymys 9: Mitkä ovat mielestäsi Incoterms-lausekkeiden vahvuudet?

Vastaajista 2/9 ei osannut vastata tähän kysymykseen ja neljä jätti kokonaan vastaamatta. Kolme henkilöä koki Incotermsien vahvuudeksi niiden selkeyden laajan käytön kansainvälisessä kaupassa.

”On hyvä olla yhteiset, sovitut pelisäännöt”

6.2 Tutkimuksen luotettavuus

Luotettavuutta pohdittaessa on mietittävä, miten tutkimuksen luonne ja tutkimusaihe ovat mahdollisesti vaikuttaneet siihen, kuinka tutkimukseen osallistuneet ovat vastanneet. Tutkimustuloksiin on hyvä suhtautua kriittisesti ja pohtia mitä ja mistä ne kertovat. Kaikkien tutkimusten luotettavuutta pyritään arvioimaan, sillä vaikka virheitä pyritään välttämään, silti tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Reliaabelius tarkoittaa tutkimuksen mittaustulosten toistettavuutta. Validius taas tarkoittaa tutkimuksen kykyä mitata juuri sitä, mitä tutkimuksessa on ollut tarkoituskin mitata. (Hirsjärvi ym. 2009, 231)

Edellä mainitut termit liitetään useimmiten kvantitatiiviseen tutkimukseen. Koska työssäni on käytössä kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä, reliaabeliuden ja validiteetin arviointi eivät täysin vastaa tämän tutkimuksen tarpeita sen luotettavuutta arvioidessa. Lincoln ja Guba ovat luoneet neliportaisen mallin, jonka avulla voidaan arvioida kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta ja sen arvoa.

Työn tutkimuksen luotettavuutta tarkastellaan siis Lincolnin ja Guban neliportaisen mallin avulla, joka jakautuu seuraaviin osioihin: uskottavuus, siirtokyky, käyttövarmuus ja vahvistettavuus. Uskottavuudella tarkoitetaan tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä, että saadut tutkimustulokset ovat tosia. Siirtokyvillä voidaan osoittaa tutkimustulosten soveltuvuus myös muihin konteksteihin eli viitekehyksiin. Käyttövarmuus kuvaa tutkimustulosten johdonmukaisuutta. Tulosten toistu-

vuus lisää myös tutkimuksen käyttövarmuutta. Vahvistettavuuden avulla tutkimuksesta saatujen tulosten tulisi olla neutraalilla, puolueettomalla tasolla. Tällöin vastaukset ovat vastaajien itsensä muotoilemia, eikä niihin ole vaikuttanut esimerkiksi haastattelijan ennakkoluulot, motivaatio ja intressit. (Robert Wood Johnson Foundation)

Siirtokykyisyydessä keskitytään vastuuseen osoittaa samankaltaisuuden aste kyseessä olevan tutkimuksen tai sen osien ja jonkin toisen tutkimuksen välillä. Tällä tavoin pyritään löytämään jokin samankaltaisuus aikaisempien tutkimustulosten ja nykyisten välille. Ideana ei ole toisintaa jo olemassa olevia tutkimustuloksia, mutta kuitenkin todentaa, että samankaltaisia tuloksia on nähtävissä myös muissa tutkimuksissa. Käyttövarmuus taas koskee tutkijan vastuuta osoittaa lukijalle, että tutkimusprosessi on ollut looginen, jäljitettävä ja dokumentoitu. Vahvistettavuus taas viittaa ajatukseen, että materiaali ja tulkinta eivät ole mielikuvituksen tuotteita. Vahvistettavuudella pyritään linkittämään tulokset ja tulkinta tutkimusmateriaaliin siten, että se on helposti ymmärrettävissä. (Eriksson, Kovalainen 2008, 294)

Mielestäni Lincolnin ja Guban neliportainen malli soveltuu tämän tutkimuksen luotettavuuden arviointiin, sillä kvantitatiivisen tutkimuksen piirissä käytettävien reliabiliteetin ja validiteetin tarkastelun avulla ei voida riittävän tarkasti arvioida tämän kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta. Lisäksi tämän tutkimuksen luotettavuutta lisää mielestä omakohtaiset kokemukseni Incoterms-lausekkeista, sillä toimin itsekin päivittäin työssäni kyseisten toimitusehtojen parissa. Teoriaosiossa olen mielestäni todentanut, että olen perehtynyt Incoterms-lausekkeiden käyttöön. Lisäksi olen yksityiskohtaisesti käsitellyt kunkin Incoterms® 2010 -lausekkeen vastuunjakautumisen ja tuonut esille niiden käytettävyyden eri kuljetusmuodoissa.

Lisäksi tutkimuksen luotettavuutta lisää myös se, että kaikki haastattelemani henkilöt ovat päivittäin tekemisissä Incoterms-lausekkeiden kanssa. Heidän asiakaskuntansa on sijoittunut maailman laajuisesti ja tuo näin ollen esille myös eri maiden väliset lainsäädännölliset eroavaisuudet ja eri kuljetusmuotojen käytön viennin parissa.

Mielestäni tutkimusmateriaali on erittäin selkeää ja väärinymmärryksen tai erehdyksen mahdollisuus on todella pieni. Haastateltavat vastasivat heille esitettyihin kysymyksiin selkeästi ja yksiselitteisesti ja uskon, että toisen tutkijan olisi helppo käsitellä materiaalia, olettaen että hänellä olisi riittävästi perustietoa Incoterms® 2010 -lausekkeista ja niiden käytöstä.

Tutkimuksen siirtokykyisyyttä minun on vaikea arvioida, sillä en löytänyt yhtään aikaisempaa tutkimusta joka vastaisi riittävästi omaani, jotta tutkimustuloksia olisi ollut mahdollista vertailla. Kuitenkin on mahdollista löytää yhtenevyyksiä työni ja muiden tutkimusten välillä. Työn teoreettisessa osiossa ja muiden toimitusehtoja käsittelevien tutkimusten teoreettisesta osuudesta löytyy yhtenevää tietoa kuten esimerkiksi toimituslausekkeiden jättämä tulkinnan vara myyjän ja ostajan välillä.

Tutkimuksen käyttövarmuus on mielestäni todennettavissa Lincolnin ja Guban neliportaisen mallin tarkoittamalla tavalla, sillä tutkimusprosessi on ollut looginen ja edennyt järjestelmällisesti. Tutkimuksessa olen ensin perehtynyt Incoterms-lausekkeisiin, sekä aiheesta löytyvän kirjallisen materiaalin että oman työni kautta. Teemahaastattelun kysymykset on luonnosteltu kirjoittamani teorian pohjalta. Haastateltujen henkilöiden esimies on lukenut kysymykset läpi ja antanut palautetta kysymysten vastaavuudesta yrityksen tarpeisiin. Tämän pohjalta olen laatinut lopullisen haastatteluversion, joka on lähetetty vastaajille. Haastattelujen vastaukset olen kirjoittanut vertailun helpottamiseksi paperille taulukkomalliin ja purkanut ne osaksi tätä tutkimusta.

Uskon, että tutkimustulokset voisivat olla toistettavissa, jos toinen tutkija suorittaisi saman teemahaastattelun tämän tutkimuksen kohderyhmälle. On kuitenkin tärkeää ottaa huomioon, että tutkimuksesta saadut tulokset antavat kuvan haastateltujen tämän hetkisistä mielipiteistä tutkimusongelmaan. Jos tutkimus toteutettaisiin uudelleen esimerkiksi puolen vuoden kuluttua, haastateltujen henkilöiden asenteet ja mielipiteet olisivat saattaneet muuttua, kokemuksen karttuessa Incoterms® 2010 -lausekkeiden käytön myötä. Näin ollen toistettavuudelle ei mielestäni voida asettaa pakottavia tavoitteita.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen perusteella voisin todeta Incoterms-lausekkeide palvelevan hyvin tarkoitustaan. Vanhentuneita toimituslausekkeita on korvattu uusilla, paremmin ajan tasalla olevilla täsmennettyillä lausekkeilla. Tämän lisäksi kaikkien toimituslausekkeiden ehtoja on hiottu niin, että ne vastaavat paremmin nykyaikaista tekniikkaa ja kaupankäyntiä. Käytännössä vastaan tulleet ongelmatilanteet koskevat ennemminkin Incoterms-lausekkeiden valintaa sekä niiden käyttöä, eivätkä niinkään itse lausekkeita tai niissä havaittuja puutteita. Kansainvälinen kauppakamari on myöntänyt Incoterms® 2010 -version sisältävän kompastuskiviä ja kaupan käynnin kehitystä pidetään tarkasti silmällä jatkossakin. Mielestäni tutkimus osoittaa kuitenkin sen, ettei Kansainvälisen kauppakamarin työ Incoterms-lauseiden kehittämisessä ole mennyt hukkaan ja ne palvelevat erittäin hyvin nykytekniikkaa ja toimitustapoja.

Kohdeyritys oli pääsääntöisesti tarjonnut työntekijöilleen erillistä koulutusta Incoterms® 2010 -lausekkeista. Koulutus ei kuitenkaan tuntunut täysin vastaavan myynnin tarpeita, sillä se oli suunnattu useammalla eri työryhmälle, jotka kaikki toimivat yrityksessä erilaisissa tehtävissä ja joilla näin ollen on erilainen näkökulma kauppatahtumaan. Laaja kiinnostus lisäkoulutuksesta yllätti ja mielestäni on pelkästään hyvä merkki ja palvelee yrityksen etua, että vastaajat ovat kiinnostuneita ottamaan aktiivisemmän roolin Incoterms-lausekkeiden käytössä ja haluavat kehittyä työssään.

Tutkimuksen pohjalta tehtyjen johtopäätösten perusteella kohdeyritys voisi mielestäni kiinnittää enemmän huomiota työntekijöiden koulutukseen. Kansainvälinen kaupankäynti kokee jatkuvasti uusia muutoksia ja niistä tulisi tiedottaa henkilökuntaa heidän toimenkuvaansa vastaavalla tavalla. Vanhoja, totuttuja tapoja tulisi aika ajoin tarkastella kriittisesti ja tarvittaessa tehdä muutoksia, jotta yrityksen toimintatavat pysyisivät ajan tasalla. Aikaisemmin hyväksi todettu toimintatapa ei välttämättä vastaa tarkoitustaan enää muutoksen jälkeen. Esimerkiksi EU:n sisäistä kauppaa käydessä tulisi ottaa huomioon Incoterms-toimituslauseketta valittaessa 1.1.2011 voimaan tulleet tullin alustoimistuskäytäntö. Incoterms-lauseke

määrittelee myös sen kenelle kyseisen ilmoituksen antaminen kuuluu. Mikäli agentti tai satamaoperaattori ei ole kykenevä ilmoitusta antamaan, tulee se ottaa huomioon myös kauppasopimuksen Incoterms-lausekkeessa.

Aukkojakin Incoterms-tietämyksessä oli mielestäni havaittavissa. Yhdeksästä vastaajasta ainoastaan kolme osasi mainita, mitkä seikat he kokivat Incoterms-lausekkeiden vahvuudeksi. Olisi syytä muistaa, että Incoterms-lausekkeet eivät ole pakollinen osa kauppasopimusta vaan niiden tarkoitus on selkeyttää sovittuja ehtoja ja vastuun jakautumista myyjän ja ostajan välillä. Incoterms-lausekkeita ei myöskään tarvitse käyttää vain sellaisenaan, vaan halutessaan myyjä ja ostaja voivat tehdä kauppasopimukseen lisämainintoja, mikäli he eivät koe valitun toimituslausekkeen sellaisenaan riittävän.

”Meidän työssä riittää, että tuntee lausekkeet päällisin puolin. En koe että tarvitsimme sen syvällisempää tietoa tai lisäkoulutusta asiasta.”

Kaikki teemahaastatteluun vastanneista henkilöistä eivät kokeneet lisäkoulutusta tarpeelliseksi. Mielestäni on hyvä asia, jos vastaajat kokevat tietotaitonsa riittäväksi ja palvelen heidän toimenkuvaansa. Vastauksissa kuitenkin jäi mietityttämään, mitä tarkoitetaan Incoterms-lausekkeiden tuntemisella ”päällisin puolin”. Myynnin henkilöt ovat kuitenkin suoraan asiakkaaseen yhteydessä ja heillä on mahdollisuus suorimmin vaikuttaa valittuun Incoterms-toimitusehtoon. Mikäli todetaan vasta myöhemmässä vaiheessa, että toimitusehto ei täysin palvele kyseistä vientiä, saattaa sen muuttaminen kyseisessä vaiheessa tuottaa huomattavasti lisätyötä useammalle vientiketjussa mukana olevalle henkilölle ja tuhata turhaan aikaa kun samat työt, vrt. esimerkiksi laskut, joudutaan tekemään uusiksi. Lisäksi valitun vientilausekkeen vaihto myöhemmässä vaiheessa ei välttämättä anna asiakkaalle luotettavaa ja asiantuntevaa kuvaa yrityksestä, kun jo sovittuihin asioihin tehdään vielä muutoksia.

Kirjoitetun teorian ja teemahaastattelun pohjalta, kohdeyrityksen ja etenkin myynnin parissa toimivien henkilöiden tulisi ottaa aktiivisempi rooli Incoterms-lausekkeiden suhteen. Osa vastaajista vaikutti hieman epävarmalle Incotermsien käytön suhteen ja lisäkoulutus voisi olla tähän hyvä vastaus. Sen voisi hoitaa joko

yrittäjien ulkopuolelta tai yrityksessä toimiva henkilö. Tärkeintä olisi kiinnittää huomiota siihen, että koulutus vastaisiin paremmin kohderyhmän tarpeita eikä olisi vain pintaraapaisu toimitusehdoista ja niiden käytöstä. Tämä lisäisi työntekijöiden varmuutta työssään ja näin ollen vahvistaisi yritystä sisältäpäin. antaisi myös asi-
antuntevan kuvan asiakkaille.

Vanhat totutut tavat tuntuvat turvallisilta ja muutoksia vanhaan käytäntöön voi olla vaikea saada aikaan. Yritys, joka tahtoo käyttää hyväkseen toimituslausekkeita ja on ottanut aktiivisen roolin, saa niitä oikein käyttämällä myös taloudellista etua. Rahdinmaksajan toimitusvalvonta aktivoituu ja tieto toimituksesta ei ole pelkkä velvollisuus, vaan mahdollisuus vaikuttaa tapahtumien kulkuun. (Hörkkö ym. 2010, 396)

Spencer Johnson kuvaa kirjassaan *Who Moved My Cheese* (Putnam Adult 1998) asennetta tapahtuviin muutoksiin. Mielestäni hänen teoriansa on hyvin verrannollinen myös tähän tutkimukseen. Kirjan tapahtumat sijoittuvat labyrinttiin ja sen päähahmoina on kaksi hiirtä ja kaksi hiiren kokoista ihmistä. Päähahmoilla on omanlaisensa suhtautuminen juustoon ja sen loppuessa hiiret lähtevät saman tien etsimään lisää, kun taas ihmishahmot jäävät harmittelemaan tilanteen epäoikeudenmukaisuutta. Lopulta toinen ihmishahmoista lähtee tutkimusretkelle ja matkan aikana kirjoittaa labyrintin seiniin kokemuksiaan oivalluksia. Tarinassa juusto kuvaa halua/tarvetta ja labyrintti tapahtumaympäristöä. Tarina havainnollistaa asennetta tapahtuvaa muutosta kohtaan ja on sovellettavissa niin yrityksiin kuin yksittäisiin henkilöihin..

Jos tätä Johnsonin teoriaa vertaa esimerkiksi Kansainvälisen kauppakamarin toimintaan, mielestäni se on ottanut aktiivisen hiiren roolin ja pyrkii toiminnallaan jatkuvaan kehitykseen. Tämä näkyy myös sen työn tuloksissa eli tässä tapauksessa Incoterms® 2010 -lausekkeissa. Incoterms® 2010 on aikaansa kuvaava toimituslausekekokoelma, joka palvelee hyvin toimitustarkoitustaan. Lausekkeiden sisältö on pyritty saamaan mahdollisimman yksiselitteiseen muotoon, niin että mahdollisilta tulkintaeroilta myyjän ja ostajan välillä välttyttäisiin. Kansainvälinen kauppakamari on todennut myös Incoterms® 2010 -lausekkeiden sisältävän mahdollisia kompastuskiviä, kuten esimerkiksi rekisteröintimerkin käyttö remburssi-kaupassa,

mutta pyrkii myös samalla aktiivisesti tekemään töitä näiden puutteiden poistamiseen.

Kohdeyrityksen osalta, nyt olisi mielestäni hyvä aika miettiä, millaisen roolin se tahtoo muutoksessa ottaa ja mikä on sen asenne tuleviin muutoksiin. Jokaista uudistusta ei tarvitse aggressiivisesti viedä läpi, jos se ei palvele yrityksen tarpeita. Mutta mitkä ovat yrityksen tarpeet ja miten niihin pyritään, sen määrittelee yritys itse. Kuten Hörkön Huolinta-alan käsikirjassa todetaan, aktiivinen rooli voi tuoda yritykselle huomattavaa taloudellista etua. Lisäksi työntekijöiden asiantuntijuus omassa työssään antaa asiakkaille hyvän kuvan yrityksestä ja sen toimintatavoista, ja voi näin ollen toimia myös kilpailuetuna. Sisäisesti vahva yritys on myös vahva kauppakumppani.

LÄHDELUETTELO

Eriksson, Päivi & Kovalainen, Anne 2008. *Qualitative Methods in Business Research*. London. SAGE Publications Ltd.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. *Tutki ja kirjoita*. Hämeenlinna. Tammi

Hörkkö, Heli, Koskinen, Harri, Laitinen, Petri, Mattsson, Margit, Ollikainen, Jari, Reinikainen, Antti & Werdermann, Rauli 2010. *Huolinta-alan käsikirja uudistettu painos 2010*. Vantaa. Suomen Spedservice Oy

Johnson, Spencer 1998, *Who Moved My Cheese? An Amazing Way to Deal with Change in Your Work and in Your Life*. New York City. Putnam Adult.

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus – FINTRA ja Multikustannus Oy. 2008. *Ulkomaankaupan erikoistermit 2004*. 7. uusittu painos. Helsinki. Multiprint Oy

Kansainvälisen kaupan koulutuskeskus – FINTRA ja Multikustannus Oy. 2008. *Vientikaupan asiakirjat 2008*. 34. uusittu painos. Helsinki. Multiprint Oy

Kansainvälisen kauppakamarin suomen osasto ry [online]. Päivitetty maaliskuussa 2011 [viitattu 27.3.2011]. Saatavilla [www-muodossa: <URL: www.icc.fi/toiminta.asp>](http://www.muodossa: <URL: www.icc.fi/toiminta.asp>)

KvaliMOTV [online]. Päivitetty: huhtikuussa 2011 [viitattu 29.5.2011]. Saatavilla [www-muodossa: <URL: www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/sisallys.html>](http://www.muodossa: <URL: www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/sisallys.html>)

Logwin AG [online]. Päivitetty: toukokuussa 2011 [viitattu 3.5.2011] Saatavilla [www-muodossa: <URL:www.logwin-logistics.com/services/service/ inco-terms.html>](http://www.muodossa: <URL:www.logwin-logistics.com/services/service/ inco-terms.html>)

Melin, Kirsti 2002. *Ulkomaankaupan tekniikka*. Vaasa. Vaasan yliopisto

Nevalainen, Esko 2009. *Tavaran kuljetusvakuutus*. Pohjola Vakuutus Oy. Saatavilla [www-muodossa: <URL: www.finva.fi/eoppiminen/.../Nevalainen_Esa_2009_ lisämateriaali_2.pdf>](http://www.muodossa: <URL: www.finva.fi/eoppiminen/.../Nevalainen_Esa_2009_ lisämateriaali_2.pdf>)

Pehkonen, Eino 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo. WSOY

Pohjanmaan kauppakamari kouluttaa – Incoterms 2010 ja ulkomaankaupan maksutavat. 1.12.2010. Luennotsijat Räty, Asko & Heino, Pekka. Vaasa

Pohjola [online]. Päivitetty: huhtikuussa 2011 [viitattu 10.4.2011] Saatavilla [www-muodossa: <URL: www.pohjola.fi/pohjola?cid=331420490&srcpl=3>](http://www.pohjola.fi/pohjola?cid=331420490&srcpl=3)

Rober Wood Johnson Foundation [online]. Päivitetty: Kesäkuussa 2008 [viitattu 29.5.2011] Saatavilla [www-muodossa: <URL: http://www.qualres.org/HomeLinc-3684.html>](http://www.qualres.org/HomeLinc-3684.html)

Räty, Asko 1999. Incoterms 2000 suomi-englanti. Uusimaa. ICC Palvelut Oy

Räty, Asko 2006. Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki. Suomen Logistikkayhdistys Ry

Räty, Asko 2010. Incoterms® 2010 suomi-englanti. Helsinki. ICC Palvelut Oy

Taloussanomat [online]. Päivitetty huhtikuussa 2011 [viitattu 10.4.2011] Saatavilla [www-muodossa: <URL: http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?page_id=45&offset=0&A=kauppasopimus>](http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?page_id=45&offset=0&A=kauppasopimus)

Taloustutkimus Oy [online]. Päivitetty toukokuussa 2011 [viitattu 23.5.2011] Saatavilla [www-muodossa: <URL: http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/>](http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/)

LIITTEET

LIITE 1

Incoterms® 2010 haastattelukysymykset

1. Miten pitkään olet toiminut nykyisessä työtehtävässä?
2. Onko sinulla aikaisempaa kokemusta vastaavanlaisesta työstä?
Mikäli vastasit kyllä, kuinka pitkään?
3. Oletko saanut yrityksen puolesta koulutusta Incoterms® 2010-lausekkeista?
Mikäli vastasit kyllä, mikä oli koulutuksen pituus?
4. Oletko tyytyväinen saamaasi koulutukseen?
5. Selkeyttikö koulutus jo voimassa olleita Incoterms-lausekkeita?
6. Kaipaisitko lisäkoulutusta Incoterms® 2010-lausekkeista?
Jos vastasit kyllä, niin millaista?
7. Törmäätkö usein työssäsi tilanteisiin, joissa koet valitun Incoterms-lausekkeen olevan epäsoviva kyseiseen vientiin?
Miten toimit kyseisissä tilanteissa?
8. Oletko havainnut Incoterms-lausekkeissa puutteita?
Mikäli vastasit kyllä, kerro millaisia.
9. Mitkä ovat mielestäsi Incoterms-lausekkeiden vahvuudet?

LIITE 2

Incoterms® 2010 interview

1. How long have you worked in the current position?
2. Do you have earlier experience of similar kind of work?

If you answered yes, how long is your experience?

3. Has the company provided you an training on Incoterms® 2010?

How long did the training take?

4. Are you satisfied with the training you were provided?
5. Did the training provide addition understanding of the Incoterms that were already valid?
6. Would you like to have more training on Incoterms® 2010?

If you answered yes in the previous question, what kind of training would you like to have?

7. Do you often run into situations in your work where you feel that the chosen Incoterm is not appropriate?

How do you act in such situations?

8. Have you noticed any shortcomings in the Incoterms?

If you answered yes please provide an explanation.

9. In your opinion, what are the strengths of the Incoterms?